



**fuhrpark +
management**

FUHRPARK.DE



Freie Werkstattketten: So nah und doch so fern

Dienstwagen im Ausland – Ihre Halterpflichten
Sparen und die Umwelt schonen – Downsizing
Die wichtigsten Lotsen – Navis ab Werk



Nachrichten, Downloads, Filme und Infos unter: www.fuhrpark.de

**Die Neuheiten auf der
Nutzfahrzeug-IAA**



**So viel darf das Fahrzeug kosten:
Mittelklasse**

Die nächsten Inspektionen kosten Sie nur ein Lächeln.



Nehmen Sie uns beim Wort!

Inspektion4free* heißt das Programm, bei dem Opel „Full Service“ wörtlich nimmt. Ausgewählte Großkunden erhalten bei teilnehmenden Leasinggesellschaften ab sofort für jeden neuen Opel Astra, Astra Caravan, Zafira und Insignia mit Full-Service-Leasingvertrag bis zu drei Inspektionen kostenlos. Nähere Informationen unter www.opel-inspektion-4free.de oder im Opel Firmenkundencenter unter 0180 58010 (0,14 €/Min. aus dem dt. Festnetz, Mobilfunkhöchstpreis 0,42 €/Min.).



www.opel-inspektion-4free.de

Wir leben Autos.

*Die Subvention entspricht im Mittel den Kosten für die ersten drei Inspektionen aller Opel Astra, Astra Caravan, Zafira und Insignia Modell- und Motor-Kombinationen (nach Herstellervorschrift inkl. Öle und Schmiermittel ohne Zusatzarbeiten).



Liebe Leserin, lieber Leser!

Bremsklötze

Der Zurückhaltung der markenunabhängigen Full-Service-Leasinggesellschaften gegenüber vielen freien Werkstätten muss aber auch Respekt gezollt werden. Zum einen nehmen sie für sich in Anspruch, ihren Kunden Premium-Qualität zu bieten und müssen sich so auf Top-Leistung und Top-Qualität in allen technischen wie kaufmännischen Bereichen bei den Freien verlassen können. Zum anderen tragen sie das Vermarktungsrisiko ihrer Fahrzeuge nach Ablauf der Leasinglaufzeit.“

Die Worte, die unserer Autorin Sabine Brockmann im Laufe ihrer umfangreichen und gründlichen Berichterstattung zum Thema freie Werkstätten im Flottenmarkt aus der Feder geflossen sind, basieren auf der ernüchternden Feststellung, dass bislang die wenigsten der Leasinggesellschaften auf die Dienste der freien Werkstätten zurück greifen – obwohl es in deren Reihen seit Jahren engagierte Manager gibt, die ihrer Kette den Flottenmarkt öffnen möchten und nicht wenig in diese Bemühungen investieren, siehe A.T.U.

Wenn diese beiden von Sabine Brockmann herausgefilterten Argumente die eine Seite

der Medaille sind, dann sind die Hersteller als der andere Bremsklotz zu nennen. Denn diese behindern bisweilen die Freien nach wie vor, was ein befragter Fuhrparkmanager so formuliert: „Kulanzanträge wurden vom Hersteller bislang immer so lange abgelehnt, bis wir eine lückenlose technische Dokumentation der Markenwerkstatt vorgewiesen haben.“

Das Verhalten der Hersteller ist verständlich, möchte man doch das After-Sales-Geschäft nicht verlieren – zumal in der Bastion Flottengeschäft. Doch widerspricht es eindeutig der GVO.

Was sich dieser und andere Fuhrparkmanager und die freien Werkstätten einfallen lassen und lassen, um die Schwierigkeiten zu umgehen, lesen Sie in dem Artikel auf Seite 20.

Wie sich der freie Werkstattmarkt gegenüber Flottenkunden derzeit aufstellt, studieren Sie auf den darauf folgenden 13 Seiten in unserem Schwerpunkt zum Thema.

Hans-Joachim Mag

Hans-Joachim Mag, Chefredakteur

Inhalt

EDITORIAL

03

DER MARKT

06

Umfrage: „Käme für Sie die Umstellung der Dienstwagenordnung in Frage, um Kosten zu sparen?“, wollte Sabine Neumann wissen	06
Kolumne: Helmut Pätz über eine Finanzierungsidee der Politik	08
Ford-Händler kooperieren mit Lease Plan	10
ASL tritt „Cleaner Car Contract“ bei.....	10
Alphabet bringt „Alpha-Care“	10
CVO-Barometer: Nutzer bei Fahrzeugwahl relativ eingeschränkt.....	11
Versprechen: Die unterschiedlichen Garantien im Automarkt.....	11
Nachrichten/Personalien.....	14

FUHRPARKMANAGEMENT

16

Basis-Wissen Recht: Auch um im Ausland betriebene Fahrzeuge muss man sich kümmern.....	16
Basis-Wissen Steuer: Was die neuen IFRS-Bilanzregeln für Fuhrparkbetreiber bedeuten.....	18
Distanz und Nähe: Freie Werkstätten bieten durchaus Vorteile – dennoch tut sich der Markt schwer	20
Sympathie in Zahlen: Eine Umfrage unter Fuhrparkmanagern, wie sie den Markt und die Chancen einschätzen	22
Mit Wenn und Aber: Wie die markenunabhängigen Leasinggeber mit freien Werkstätten kooperieren	24
Fit für Flotte? Wie sich die freien Werkstätten für das Fuhrparkgeschäft rüsten	28
Interview I: Manfred Koller, Bereichsleiter Fleet bei A.T.U über „sein“ Flottengeschäft	34
Interview II: Christian Heger von Centro über die Ambitionen des Karlsruher Werkstattsystems im Flottenmarkt.....	36
Interview III: Sven Kopplin von Bosch Service über die Aktivitäten des Unternehmens im Fuhrparkmarkt.....	37
Schrumpfungsprozess: Ist Downsizing in den Unternehmen ein Thema?.....	38
Aus der Praxis: Thorsten Klein über die (theoretischen) Anforderungen an einen Fuhrparkmanager.....	44

SERVICE

46

Recht: Unfälle auf Parkplätzen sind oft strittig: Das OLG Frankfurt teilt die Schuld fifty-fifty	46
--	----



Im Auslandseinsatz

Auch wenn das Firmenfahrzeug jenseits der deutschen Grenzen unterwegs ist, enden die Pflichten des Halterverantwortlichen nicht. Unsere Juristin Dr. Katja Löhr-Müller erläutert, was Sie auf jeden Fall zu beachten haben.

Seite 16



Aktiv oder passiv?

Im Zuge der Bilanzreformen klärt unser Steuerexperte Detlef G.A.Juhrich, ob man Leasingfahrzeuge künftig in seiner Bilanz aktivieren muss. Für die überwältigende Anzahl deutscher Unternehmen dürfte das nicht der Fall sein.

Seite 18



So nah und doch so fern

Im Rahmen unseres Schwerpunktthemas beleuchtet Sabine Brockmann die Bedeutung der freien Werkstätten für Fuhrparks und Leasinggesellschaften, wie sie sich heute und künftig aufstellen und ob sie zur großen Konkurrenz der Markenwerkstätten erwachsen.

Seite 20

Inhalt



Eine Nummer kleiner?

Spielt Downsizing im Fuhrpark – sei es aus ökologischen als auch aus Budgetgründen – eine Rolle? Ein Trend ist zwar erkennbar, doch nicht überall folgen ihm die Unternehmen. Das ergab zumindest eine Umfrage unter den Leasinggesellschaften.

Seite 38



„Enormes Potenzial“

Fiat Professional hat sich bei den Nutzfahrzeugen zum Importeur Nummer eins entwickelt und sieht insbesondere im Flottenmarkt enormes Potenzial. Teil vier unserer Serie der Nutzfahrzeugaktivitäten innerhalb der Großkundenvertriebsabteilungen.

Seite 62



Die Flotten-Alternative

Vier Monate lang stellte sich der Volvo XC60 dem Marathon in der bfp-Redaktion. Mit gutem Ergebnis: Nicht nur konnte er allen Ansprüchen genügen und zeigte sich flexibel, sondern lieferte auch eine erstaunlich gute Kostenbilanz ab. Eine erwägenswerte Alternative.

Seite 66

Steuer: Unfallkosten sind durch die Entfernungspauschale abgegolten, urteilen jetzt Finanzrichter	47
Aktuelle Urteile	48

VERANSTALTUNGEN

45/75

KONGRESS: Der diesjährige Kongress für Fuhrparkmanagerinnen und -manager findet am 8. Dezember im Dorint-Hotel in Sulzbach bei Frankfurt statt	45
AKADEMIE: Die Seminare und die Lehrgänge zum Zertifizierten Fuhrparkmanager und -managementberater im zweiten Halbjahr	75

FOKUS

50

Navigation ab Werk: Clemens Velten gibt einen Überblick über die ab Werk eingebauten Navigationsgeräte, listet auf, was diese mittlerweile leisten und wagt einen Ausblick zum komplett vernetzten Fahrzeug	50
Umwelt: Welcher Kastenwagen-Kombi à la Caddy, Combo und Co. am wenigsten verbraucht – und welcher am meisten	56

TRANSPORTER

58

Am 23. September öffnet die 63. Nutzfahrzeug-IAA ihre Tore in Hannover. Im Segment bis 3,5 Tonnen gibt es einige Neuheiten zu sehen, vor allem bei den elektrisch betriebenen Lasteseln. Eine Vorschau	58
Fiat möchte seine Stärke nutzen: Teil vier der Serie über die Nutzfahrzeugaktivitäten innerhalb des Großkundenvertriebs der Hersteller und Importeure	62

AUTO & KOSTEN

66

Praxistest: Kann ein Crossover im Fuhrpark bestehen? Wir überprüfen diese Frage mit einem Volvo XC60 2,4D und kamen auf erfreuliche Ergebnisse – vor allem was die Kostenseite angeht	66
Fahrbericht: Der Alfa Romeo Mito Quadrifoglio birgt den Hauch von Luxus und bietet viel Fahrspaß	70
Fahrbericht: Vorteil Van? Der Peugeot 4007 als auch sein Bruder 5008 in einem ungewöhnlichen Vergleich	71
Betriebskosten: Mittelklasse	72

VORSCHAU/LESERBRIEF/IMPRESSUM

74



Aktuelle Nachrichten, Downloads, Filme und Interviews als Ergänzung zum monatlichen Heft finden Sie unter:

www.fuhrpark.de



„Nicht in Stein gemeißelt“

Sabine Neumann fragte: „Käme für Sie eine Umstellung Ihrer Dienstwagenordnung (Car policy) in Frage, um Kosten zu sparen?“

Ständig Veränderungen

„Es kommt immer wieder zu Veränderungen der Car policy. Und das sowohl seitens der Verwaltung als auch bei den Fahrzeugen selbst. Wir haben beispielsweise vor drei Jahren die Zuzahlung im Referenzleasing so angepasst, dass die Fahrer nicht zu sehr mit Kosten belastet wurden.“

Die Kosten für die Autos führen von Zeit zu Zeit auch mal zu einem Wechsel der Marke. Das haben wir gerade bei den Servicefahrzeugen hinter uns. Außerdem achten wir ständig darauf, dass alle gesetzlichen Vorschriften erfüllt sind. In diesem Zusammenhang hat das Thema „Trenngitter“ eine große Rolle gespielt. Aber auch die Sicherheit der Mitarbeiter macht immer wieder Anpassungen der Car policy notwendig. So sind mittlerweile alle Fahrzeuge mit Nebelscheinwerfern und Klimaanlage ausgestattet.“

Renate Büsing, Demag Cranes & Components GmbH, Wetter

Wenig Einfluss

„Auf die Car policy haben wir hier relativ wenig Einfluss. Das wird alles von unserer Muttergesellschaft festgelegt und geregelt. Deshalb haben auch die Mitarbeiter bei der Wahl der Fahrzeuge wenig Möglichkeiten. Es gibt drei Modelle, aus denen sie wählen können und je nach Hierarchiegrad ein Budget für die Ausstattung.“

Ich gehe aber davon aus, dass sich in nächster Zeit einiges verändern wird. Dafür sprechen sowohl Kostengründe als auch das ganze Thema Umweltbelastung. Eventuell wählt das Unternehmen eine andere Strategie bei der Wahl der Motoren.“

Jan Peschen, Klaus Gindl GmbH, Mönchengladbach

Viele Erdgas- und E-Autos

„Wir haben eine sehr umfangreiche und detaillierte Car policy erarbeitet. Und

natürlich spielen darin auch die Kosten eine große Rolle. Idealerweise schaffen wir für wenig Geld das beste Auto an. Hier kommt uns zugute, dass der Einkauf im Konzernverbund abgewickelt wird und deshalb mit einigen Herstellern gute Konditionen verhandelt werden konnten.“

Mindestens so wichtig wie der Preis sind uns aber auch Sicherheits- und Umweltaspekte. Wir haben schon zahlreiche Erdgasfahrzeuge und auch fünf Elektroautos im Fuhrpark. Das Unternehmen legt großen Wert darauf, saubere, günstige und sichere Mobilität anzubieten. Bei der Zusammenstellung der Flotte haben deshalb auch viele unterschiedliche Abteilungen etwas zu sagen. Das macht es nicht immer unbedingt leichter, aber gibt uns die Chance, ständig besser zu werden.“

Thomas Parczyk, E.ON Hanse AG, Hamburg

Wir wechseln die Marke

„Wenn wir feststellen, dass Fahrzeuge anderswo günstiger zu bekommen sind, dann verändern wir auch schnell und unbürokratisch die Car policy. Dazu muss man allerdings sagen, dass die Preisbetrachtung nicht beim Nachlass des Händlers aufhört, sondern auch die Restwerte eine große Rolle spielen. Außerdem haben wir den Vorteil, dass unsere Muttergesellschaft mit allen Herstellern Rahmenverträge abgeschlossen hat und wir auf den günstigsten Anbieter zurückgreifen können.“

Bisher sind wir bei den Mitarbeitern noch nie auf Widerstand gestoßen, wenn wir beispielsweise das Fabrikat geändert haben. In der Regel wechseln wir nur von einem deutschen Hersteller auf einen anderen. Da gibt es keine Diskussionen.“

Souiman Mahmoud, HSG-Zander GmbH, Neu-Isenburg

Weniger CO₂

„Wenn es darum geht, die Kosten zu senken, dann betrifft das selbstverständlich auch die

Car policy. In letzter Zeit hat dieser Aspekt unter anderem dazu geführt, dass wir nicht mehr nur einen Hersteller im Portfolio haben, sondern drei. Damit können wir flexibler reagieren. Dazu kommt, dass die Motorisierungen der Fahrzeuge generell kleiner ausfallen. Bei den modernen Aggregaten bedeutet zwar weniger Hubraum nicht unbedingt weniger Leistung. Uns kommt es aber vor allem auf den CO₂-Ausstoß an.“

In Sachen Ausstattung werden wir die Dienstwagenordnung auch in Zukunft wenig verändern. Die war bisher schon eher sparsam und wird es wohl auch bleiben.

Heinz Scharfenberg, Kötter GmbH & Co. KG Verwaltungsdienstleistungen, Essen

Modernste Motorentechnik

„Unsere Car policy ist nicht in Stein gemeißelt. Es finden ständig Veränderungen statt. So achten wir mittlerweile vermehrt darauf, dass wir nur Fahrzeuge mit modernster Motorentechnik anschaffen, und der Spritverbrauch der einzelnen Modelle dementsprechend möglichst gering ist.“

Allerdings bin ich gespannt, ob die kleinvolumigen Motoren mit hoher Leistung auf die Laufleistung kommen, die man von bisherigen Dieseln gewohnt ist. Ich sehe das sehr kritisch und frage mich, ob es zwangsläufig immer mehr Leistung sein muss. Ein Großteil der Autobahn ist doch sowieso geschwindigkeitsbeschränkt. Außerdem kenn ich doch meine 6.000 Dienstwagennutzer: Bei Fahrten von Hamburg nach München achten die mehr darauf, schnell anzukommen als auf eine niedertourige Fahrweise. Da kommt man bei der Anschaffung von Fahrzeugen fast schon in eine Zwickmühle. Und der Kostenfaktor bleibt dann bei allem Bemühen um die Car policy vollkommen außen vor.“

Albrecht Schäfer, BMTI International GmbH, Köln

Der A.T.U.-Rundum-Service für alle Fuhrparks.

Inspektion nach
Herstellervorgabe

Reifen- und Felgenservice

Autoglasreparatur &
Austausch

Smart-Repair

Service/Wartung von PKW &
LLKW nach Herstellervorgaben

Online-Terminierungstool
auf www.atu.de/b2b

Mehr als 600 A.T.U.-Werk-
stätten in Deutschland



Für alle PKW & LLKW Fuhrparks: erleben Sie effizienten Service zu preiswürdigen Konditionen - maßgeschneidert auf Ihre Fuhrparkbedürfnisse. Für weitere Informationen schreiben Sie uns (b2b@de.atu.eu) oder rufen Sie uns an (0180 5 33 44 00*).

Natürlich akzeptieren wir auch die euroShell Card als Zahlungsmittel. Spezielle Angebote für euroShell Card Inhaber finden Sie auf unserer Homepage unter www.atu.de/b2b.

* 0,14 €/Min. aus dem Festnetz, u.U. abweichend aus Mobilfunknetzen



A.T.U.
Die Nr.1 Meisterwerkstatt

Die Kolumne
Die Kolumne:
Die Kolumne:

HELMUT PÄTZ ZUR FUHRPARKLAGE:



Nein, Herr Verkehrsminister, es reicht!



Christian Carius, Verkehrsminister in Thüringen, ist der Meinung, dass den Autofahrern und speziell den Pkw-Fahrern, also hauptsächlich den Dienstwagenfahrern, noch tiefer in die Tasche gegriffen werden soll. Er stellt sich eine grundlegende Reform der Straßenbaufinanzierung vor, bei der alle motorisierten Straßennutzer kräftig bluten sollen. Seine Vorstellung geht in die Richtung einer Vignette, wie auch in Österreich, die für die Autobahnnutzung fällig werden soll. Oder vielleicht auch für die Nutzung von Bundesstraßen? Oder für die Nutzung von Land- und Stadtstraßen? Oder für die Nutzung meiner Garageneinfahrt? Nun, darüber lässt er sich nicht so richtig aus. Jedoch begründet er seinen Wunsch mit der Tatsache, dass den Haushalten zukünftig das Geld für die Straßensanierung fehlen wird.

Was der Herr Verkehrsminister jedoch dabei vergisst, ist die Tatsache, dass er, ebenso wie die Verkehrsminister aller anderen Bundesländer, das den Autofahrern abgeschöpfte Geld in andere hoch defizitäre Prestigeprojekte stecken möchte.

Da leistet sich der so arg jammernde Verkehrsminister von Thüringen zwei für extrem viel Geld zum internationalen Standard aufgepumpte Flughäfen, Erfurt und Altenburg-Nobitz, damit ab und zu einmal ein Ryan-Air oder TUI-Flieger landet. Da werden Millionen für regionalen Egoismus verbraten, dabei ist der Leipzig Airport doch so nah. In anderen Bundesländern, allen voran das ebenfalls hoch defizitäre Rheinland-Pfalz, welches sich sogar drei international hoch gepushte Flughäfen – Mannheim, Hahn und Zweibrücken – sowie den Luxusneubau am Nürburgring gönnt, die ebenfalls Jahr für Jahr Millionen an Verlusten einfahren, verhält es sich nicht besser.

Ich habe nichts gegen Flughäfen und Rennstrecken, doch es kann nicht sein, dass Steuern aus dem Straßenverkehr für völlig überflüssige lokalpatriotische Prestigeobjekte verwendet werden. Denn nur weil jeder Ministerpräsident und daher auch sein Verkehrsminister meint, jedes Bundesland müsse sich seinen eigenen internationalen Airport gönnen, kann es nicht sein, dass wir die Straßen noch zusätzlich über neue Steuer und oder Vignetten finanzieren sollen.

ES GIBT MEHR IM LEBEN ALS EINEN VOLVO. ES GIBT BAUSPARVERTRÄGE UND TAGESGELD, ANTEILSCHEINE UND IMMOBILIENFONDS, FIRMENBETEILIGUNGEN UND RENDITEOBJEKTE. UND ES GIBT INVESTITIONEN, DIE SICH BEREITS AN DER NÄCHSTEN AMPEL AUSZAHLEN. DESHALB FAHREN SIE DEN VOLVO MIT ANTI-BRAV-SYSTEM.



DER NEUE VOLVO S60

UNANGEPASSTES DESIGN, UNGEÄHNTES SPORTLICHKEIT UND EIN RADIKALES SICHERHEITSKONZEPT: DER NEUE VOLVO S60 BRICHT MIT VIELEN KONVENTIONEN. ERLEBEN SIE SELBST, WAS IHN VON GEWÖHNLICHEN LIMOUSINEN UNTERSCHIEDET UND MACHEN SIE SICH BEREIT, IHRE ANTI-BRAVE SEITE ZU ENTDECKEN. NÄHERE INFOS UNTER 0221/9393-200 UND -201.

AB 18. SEPTEMBER BEI IHREM VOLVO PARTNER.

www.volvocars.de/grosskunden

Volvo. for life



Manfred Redding



Die FHD GmbH, die Dienstleistungsgesellschaft des Ford-Partner Verbandes e.V., holt sich für die Ausweitung der Geschäftsfelder im Rahmen der im letzten Jahr

Ford-Händler kooperieren mit Lease Plan

neu geschaffenen Marke FHD Finanz einen weiteren erfahrenen Partner ins Boot: die Lease Plan Deutschland GmbH.

Die Neusser Leasinggesellschaft trete mit der neu geschaffenen Marke Lease Plan Go und dem internetbasierten Kalkulationssystem in das Segment der kleinen und mittleren Flottenkunden ein. Vertriebstechnisch und wegen des starken Markenimages sei die Ford Händlerschaft mit ihren 1.850 Standorten und den bestehenden Kontakten zu dieser Zielgruppe ein idealer Partner für Lease Plan.

Ziel der Kooperation sei es, die Ford-Händler wirtschaftlich zu stärken und die Wettbewerbssituation der Mitglieder des Ford-Partner Verbandes gemeinsam zu verbessern. „Lease Plan soll

in Zusammenarbeit mit uns vor allem flexible und marktgerechte Lösungen für das Leasinggeschäft mit kleinen und mittleren Gewerbekunden schaffen“, berichtet Manfred Redding, Geschäftsführer der Ford-Händler Dienstleistungsgesellschaft mbH. „Zusammen mit der überzeugend einfachen Handhabung des Systems und der schnellen online-Bonitätsprüfung bietet sich dem Ford-Händler so ein sehr interessantes Gesamtpaket.“

Neben dem umfangreichen Dienstleistungsangebot profitieren die Händler von den attraktiven Konditionen, die bereits für Gewerbekunden mit nur einem gewerblich genutzten Fahrzeug gelten und dem ebenfalls exklusiv vereinbarten Werkstattkonzept.

Dieses sehe vor, dass Fahrzeuge bei Inspektion und Wartung sowie im Unfall- oder Pannenfall in die Werkstatt desjenigen Ford-Händlers kommen, der das Leasinggeschäft vermittelt hat.

Die FHD wurde 1992 als Dienstleistungstochter des Ford-Partner Verbandes e.V. gegründet. Als eine von den Ford-Händlern selbst getragene Einrichtung, lagen die Schwerpunkte zu Anfang in den Bereichen EDV und Einkauf. Das Ziel der FHD ist eine Stärkung der Wertschöpfung im Händlerbetrieb. Dazu bietet die FHD mittlerweile Produkte und Dienstleistungen in den Bereichen Autovermietung, Gebrauchtwagengeschäft, Ersatzteil-Handel, Finanz- und Versicherungsdienstleistungen sowie Unfallschadenabwicklung an.

Ludger Reffgen



Als zweites großes Leasingunternehmen in Deutschland hat ASL Fleet Services, ein Geschäftsbe-

ASL tritt „Cleaner Car Contract“ bei

reich von GE Capital, den „Cleaner Car Contract“ beim Verkehrsclub Deutschland e.V. (VCD) unterzeichnet. In einer Absichtserklärung hat sich ASL Fleet Services verpflichtet, den durchschnittlichen CO₂-Ausstoß seiner gesamten Neuwagenflotte bis 2012 auf 120 Gramm je Kilometer zu begrenzen. Dafür wurde das Unternehmen vom VCD mit dem goldenen Flottenstandard ausgezeichnet.

„Die Vertragsunterzeichnung unterstreicht unsere Mission, nachhaltige Mobilitätslösungen für unsere Kunden zu entwickeln und gemeinsam Klimaschutz voranzubringen“, erläutert Ludger Reffgen, Geschäftsführer und Vertriebslei-

ter von ASL Fleet Services. Und: „18 Prozent aller klimaschädlichen Treibhausgase in Europa werden derzeit vom Straßenverkehr verursacht. Pkws haben daran den Löwenanteil von 13 Prozent. Wir unterstützen unsere Flottenkunden bei der Entwicklung einer grünen Car policy, beraten sie bei der Auswahl schadstoffarmer Fahrzeuge und zeigen ihnen, wie sie den Verbrauch und damit den Schadstoffausstoß noch weiter senken können.“

Insgesamt haben sich nach Angaben des VCD inzwischen europaweit zwölf Leasingfirmen und sieben größere Flottenbetreiber an „Cleaner Car Contracts“

beteiligt, die dafür sorgen wollen, bis 2012 mehr als 100.000 effiziente Pkw mit niedrigen Verbräuchen und geringem CO₂-Ausstoß auf die Straße zu bringen.

Der VCD ist der deutsche Projektpartner der Kampagne „Cleaner Car Contracts“, die von der niederländischen Gesellschaft für Natur und Umwelt initiiert wurde und von Umweltverbänden in Belgien, Dänemark, Deutschland, Italien und den Niederlanden getragen wird. Die Initiative will Leasingunternehmen und Flottenbetreiber mobilisieren und sie dabei unterstützen, die Nachfrage nach sparsamen Autos zu verstärken.

Emil Karl Sänze



Alphabet bringt Alpha-Care

Das Fuhrparkmanagement- und Leasingunternehmen Alphabet erweitert sein Portfolio und bringt „Alpha-Care“, ein Produkt zur Optimierung des individuellen Fahrstils, auf den Markt. Alpha-Care kombiniere verschiedene Fahrertrainings für eine sichere und zugleich Kraftstoff sparende Fahrweise, womit eine Reduktion des Kraftstoffverbrauchs von bis zu zwanzig Prozent erreicht werden könne, so das Unternehmen - verbunden mit einer entsprechenden

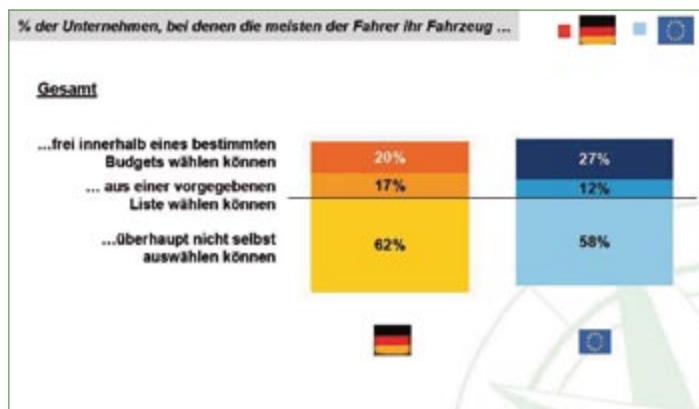
Verringerung der CO₂-Emissionen. Zudem werde die individuelle Fahrweise der Mitarbeiter verbessert, was zugleich zu einer Verringerung der Unfälle sowie der Wartungs- und Verschleißkosten der Fahrzeuge beitrage.

Emil Karl Sänze, Geschäftsführer Alphabet, hebt hervor: „Das neue Produkt bietet ein Mehr an Effizienz und Sicherheit ohne Einschränkung von Fahrkomfort und Fahrspaß.“ Alpha-Care verbinde die Fahrertrainings „Safety-

Driving“ und „Eco-Driving“ und nutze dabei modernste Instrumente zur Analyse der Fahrerdaten (Vorher-Nachher-Vergleich) und E-Learning-Tools für die Wissensvermittlung. Das E-Learning beinhalte Online-Module zur persönlichen Einschätzung von Einstellungen, Verhalten, Wissensstand und Gefahrenwahrnehmung der Fahrer, sowie Trainingsmodule zur Verbesserung des individuellen Fahrverhaltens.

Eingeschränkte Wahlfreiheit

CVO-Barometer 2010: Dienstwagennutzer relativ eingeschränkt



Der Dienstwagen als Incentive spielt in Deutschland eine wichtige Rolle – allerdings sind die Mitarbeiter bei der Wahl ihres Fahrzeugs noch relativ eingeschränkt. Dies verdeutlichen die Ergebnisse der aktuellen Arval-Studie „CVO Barometer 2010 – Trends im Fuhrparkmanagement“, an der nach Arval-Angaben 3.300 Flottenentscheidern in elf EU-Ländern teilgenommen haben.

Wahlfreiheit genießen in Deutschland nur wenige Mitarbeiter: In 17 Prozent der Unternehmen können sie ihr Fahrzeug aus einer vorgegebenen Liste wählen, in jedem fünften Unternehmen (20%) sogar frei innerhalb eines bestimmten Budgets. Der Großteil der Fahrer (62%) hat allerdings keinerlei Mitspracherecht beim Thema Fahrzeugwahl. „Die Auswahl der Dienstwagen wird meist im Rahmen der Dienstwagenrichtlinie des Unternehmens geregelt“, erläutert Reinhard Happel, Vertriebsleiter bei der Arval Deutschland GmbH. „Hierbei spielen technische, betriebliche sowie hierarchische Aspekte eine tragende Rolle, auf die Mitarbeiter nur bedingt Einfluss nehmen können. Allerdings besteht für die Mitarbeiter oftmals die Möglichkeit, gegen eine Zuzahlung zwischen mehreren Fahrzeugen zu wählen oder die Fahrzeugausstattung beliebig aufzustocken.“

Berücksichtigt werden muss allerdings auch, für welchen Zweck den Mitarbeitern ein Dienstwagen zur Verfügung gestellt wird. So werden laut CVO-Barometer deutsche Firmenflotten vor allem für Transportfahrten (Pkw bis 3,5 Tonnen) und von Außendienstmitarbeitern genutzt: Jeweils rund ein Viertel der Befragten (26% bzw. 24%) gibt an, seine Flotte zu diesem Zweck einzusetzen, während jeder Fünfte (20%) seinen Fuhrpark für Servicefahrten auf die Straßen schickt.

Der Dienstwagen als Incentive oder im Rahmen eines Gehalts-umwandlungsmodells darf aber keinesfalls minder bewertet werden: Immerhin fast ein Drittel der Unternehmen (30%) stellt ihren Angestellten entweder ein Fahrzeug innerhalb der Entlohnung als Incentive oder gegen monatliche Kosten, die vom Gehalt abgezogen werden, zur Verfügung. Dieser Verwendungszweck kommt übrigens im europäischen Vergleich deutlich seltener vor: Nur 16 Prozent aller europaweit befragten Flottenentscheider setzen Fahrzeuge im Zusammenhang mit der Personalentlohnung ein.

Workshop der G.A.S

Die Global Automotive Service veranstaltet für Flottenkunden am Freitag, den 1. Oktober, in Göttingen einen Workshop unter der Überschrift „Alle Marken, eine Lösung“. Von 12.30 Uhr an informieren namhafte Experten, welche grundsätzlichen Möglichkeiten und konkrete Vorteile für Unternehmen entstehen, wenn sie auf den freien Service für ihre Flottenfahrzeuge zurückgreifen. Das Ende des Workshops ist für 19.30 Uhr geplant. Im Anschluss stehen die Experten für Fragen zur Verfügung. Weitere Infos und Anmeldung gibt es bei der G.A.S unter Telefon 0201/17673-0.

Zwischen zwei Jahre und lebenslänglich



Welche Marken wie lange Garantie geben: ein Überblick.

Ein ansprechendes Design, saubere und/oder starke Motoren und natürlich der Preis sind beim Kauf eines Neuwagens entscheidende Faktoren. Bei der Garantie schauen viele Autofahrer dagegen nicht so genau hin, dabei wird diese mit zunehmendem Autoalter immer wichtiger. Bevor die japanischen Marken in den 80er-Jahren in Deutschland Fuß fassten, boten alle Hersteller mehr oder weniger den gleichen Garantieumfang und beschränkten sich dabei meist auf das gesetzliche Minimum. Inzwischen hat sich viel getan und erst vor wenigen Tagen sorgte Opel mit einer neuen „lebenslangen“ Garantie für Aufsehen. Wir haben die aktuellen Neuwagengarantien der Hersteller daher einmal genauer unter die Lupe genommen.

Das absolut notwendigste gewährt derzeit nur noch BMW. Statt Garantie geben die Bayern die gesetzlich vorgeschriebenen zwei Jahre Gewährleistung. Im Vergleich zur Garantie ist dies ein feiner, aber manchmal entscheidender Unterschied. Denn bei der Gewährleistung hat der Kunde nur den Anspruch auf die Beseitigung von Mängeln, die bei der Übergabe des Fahrzeugs schon vorhanden waren. In den ersten sechs Monaten muss er dies zwar nicht beweisen, in den anschließenden 18 Monaten aber schon.

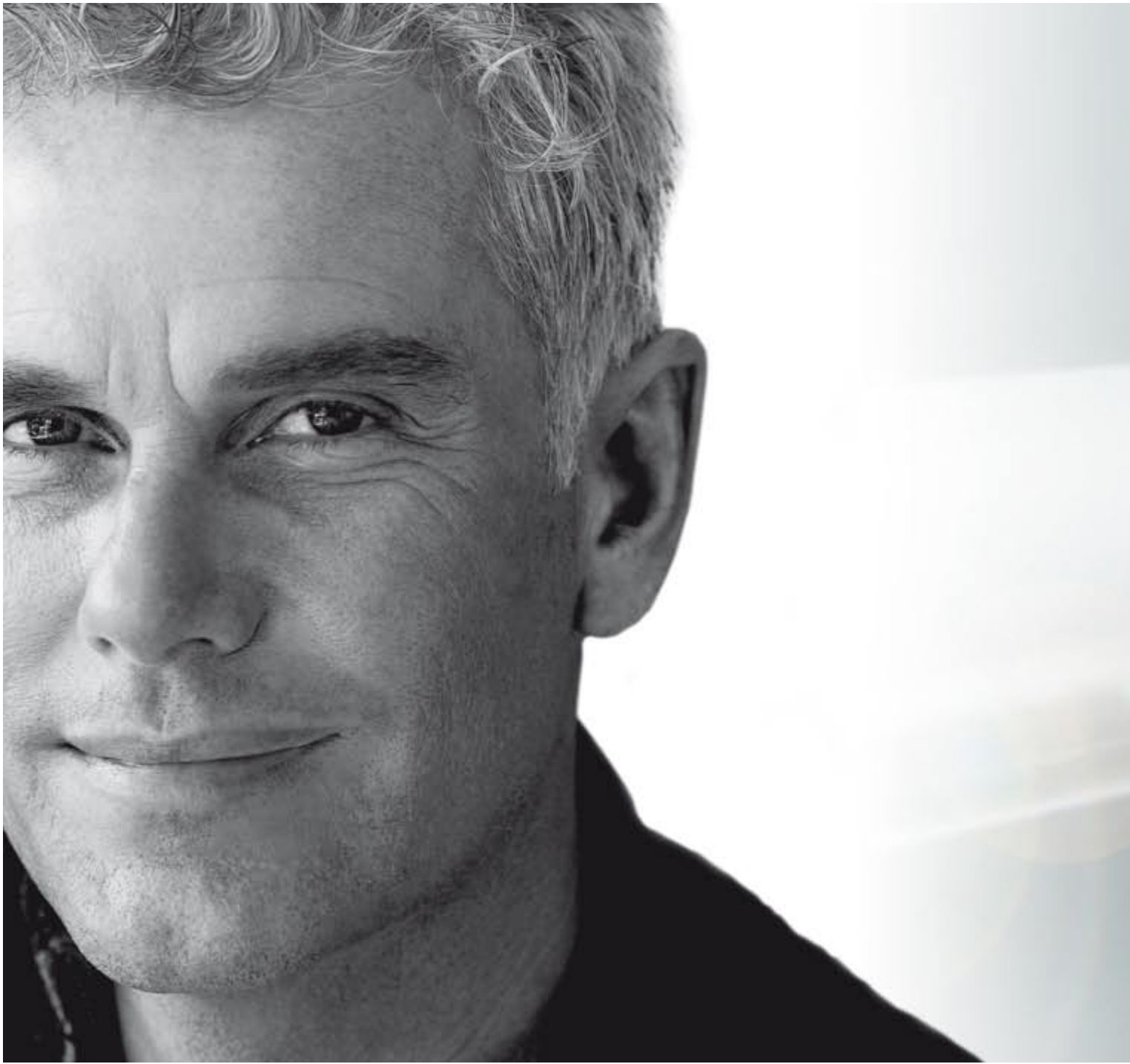
Alle anderen Hersteller geben Garantie, beheben einen Mangel also innerhalb des gewährten Zeitraums unabhängig davon, ob er bei der Auslieferung vorhanden war. Die Garantieleistung ist aber fast immer an gewissen Bedingungen geknüpft, etwa an die Einhaltung der vorgeschriebenen Wartungen und Inspektionen.

Zwei Jahre Garantie geben, mit der negativen Ausnahme BMW und der positiven Ausnahme Opel, alle anderen deutschen Hersteller – von Audi bis Volkswagen. Aber auch die Fiat-Marken, Skoda, Seat oder Chrysler bescheiden sich mit 24 Monaten. Seit vielen Jahren sind da die Asiaten einen Schritt, respektive ein Jahr weiter. Alle japanischen Marken und – bis auf eine besonders lobenswerte Ausnahme – auch die koreanischen Hersteller gewähren drei Jahre Garantie. Die Edelmarken Jaguar und Land Rover lassen sich hier ebenfalls nicht lumpen.

Nach oben gibt es aktuell zwei Ausreißer: Da wäre zum einen Kia zu nennen. Die Koreaner gewähren eine Garantie von sieben Jahren oder 150.000 Kilometern. Dies wird nur noch von Opel übertroffen, das jetzt auf Pkw-Neufahrzeuge Garantie für 160.000 Kilometer ohne zeitliche Begrenzung gibt. Also theoretisch tatsächlich lebenslang, legt man das durchschnittliche Fahrverhalten der Deutschen zugrunde wird die Kilometerzahl meist nach etwa 15 Jahren erreicht. Allerdings gelten auch für diese „Super-Garantie“ einige Bedingungen und Einschränkungen. Ab 60.000 Kilometer Laufleistung übernimmt Opel nicht mehr alle Materialkosten, sonder nur noch 90 Prozent. Und dieser Wert wird bis 160.000 Kilometer auf stufenweise auf 40 Prozent zurückgeführt. Ab dem vierten Zulassungsjahr muss die Garantie durch Zahlung von 11,90 Euro pro Jahr zudem immer wieder aktiviert werden. Und ein Zweitbesitzer kann die Garantie nur übernehmen, wenn das Fahrzeug jünger als sechs Jahre ist und weniger als 100.000 Kilometer auf dem Tacho hat.

Trotz dieser Einschränkungen: Die Opel-Garantie ist derzeit die umfangreichste auf dem Markt – die von Kia steht da nicht viel nach. Man darf gespannt sein, ob durch die Initiative eines Volumenherstellers wie Opel jetzt Bewegung in den Garantiemarkt kommt. In anderen europäischen Ländern sind längere Garantiezeiten längst normal. Davon abgesehen kann sich aber jeder Käufer selbst schützen. Für meist wenige hundert Euro gibt es bei speziellen Versicherungen Garantieverlängerungen. Diese lassen sich meist gleich beim Kauf eines Fahrzeugs mit abschließen und fallen im Vergleich zum Fahrzeugpreis dann kaum ins Gewicht.

..... Peter Eck



Die Volkswagen Leasing GmbH unterstützt gemeinsam mit der DKV Ihr Engagement für einen ökologisch orientierten Fuhrpark. Mit der neuen Europa Tank & Service Karte ECO können Sie ab sofort an mehr als 500 Tankstellen der DKV bargeldlos und einfach Erdgas (CNG) beziehen. Alle Tankdaten werden automatisch in das Reporting-Programm FleetCARS eingespielt. So behalten Sie jederzeit den Überblick über Ihre gesamte Flotte. Überzeugen Sie sich selbst von den Vorteilen unter: www.vw-leasing-fleet.de



Unser Antrieb ist die Zukunft.

Die neue Europa Tank & Service Karte ECO.



VOLKSWAGEN LEASING

G M B H

PERSONALIEN



Die Führungsebene von Arval Deutschland wird ab sofort mit **Jochen Seitz** (links/Ressortleiter Remarketing) und **Peter Stadtherr** (Ressortleiter Operations) verstärkt. Seitz übernimmt die Gesamtverantwortung über den Verkauf von Leasingrückläufern sowohl an B2B- als auch an Privatkunden.



Ihre weitere Zusammenarbeit haben der Gesellschafterrat und die Geschäftsführung von Point S beschlossen. Die beiden Geschäftsführer, **Jürgen Benz** (Foto, li.) und **Rolf Körbler** wurden durch den Gesellschafterrat in ihren Funktionen bestätigt, eine langjährige Vereinbarung wurde getroffen.



Matthias Rolinski gehört seit rund sechs Wochen zum Geschäftsführergremium der Carglass GmbH. Als neuer Sales Director soll der 44-jährige den Wachstumskurs des Autoglas-Spezialisten weiter vorantreiben.



Die Reifenfachhandelskooperation Team Reifen Union GmbH + Co. Top Service Team KG hat einen neuen Geschäftsführer: **Gerd Wächter** (48, Foto) trat sein Amt am 16. August an. Er wird nach einer gemeinsamen Übergangszeit **Uwe Lehmann** ablösen.



Markus Stumpp (Foto) lenkt seit dem 1. Juli 2010 den Vertrieb und die operative Einheit der Conlink Fleet Service. Der 37-jährige war zuletzt als Operations Director für die deutsche Niederlassung der Fleet Logistics verantwortlich. Stumpp übernimmt die Position von **Hans Peter Prinz**, der das Unternehmen bereits zum Jahreswechsel verlassen hatte.



Simon Spremberg verantwortet seit dem 1. Mai 2010 den Bereich Supply Chain Management bei Fleet Logistics. Spremberg bekleidete bei Hannover Leasing zuletzt die Position des Regionalleiters Süddeutschland.

Peugeot im Aufwind

Peugeot ist mit dem Verlauf des Jahres 2010, was den Verkauf an gewerbliche Kunden angeht, sehr zufrieden. Man habe Ende vergangenen Jahres enorm investiert und Personal im Großkundenvertrieb angestellt sowie die Marke Peugeot Professional für die Nutzfahrzeugsparte gegründet und voran getrieben, wie Peugeot-Deutschland-Geschäftsführer **Thomas Bauch** (Foto) nun vermeldete. Nach den ersten sechs Monaten könne



man sagen, dass man auf gutem Weg sei, denn der Verkauf sei bei den Pkw um 42,8 Prozent gegenüber den ersten sechs Monaten 2009 gestiegen, was einem Absatz von 12.700 Einheiten entspricht. Bei den Transportern habe man um 26,8 Prozent zulegen können und setzte 5.719 Fahrzeuge ab. Insgesamt sei der gewerbliche Markt bei den Pkw um 11,2 und bei den Transportern um 11,1 Prozent gestiegen.

DKV und VW Leasing kooperieren



Kooperation besiegelt: Stefan Christmann (VW Leasing), DKV Geschäftsführer Alexander Trautmann, Norman Meyer (DKV), VW Leasing-Geschäftsführerin Dr. Heidrun Zirfas, Dr. Frank Woesthoff (VW Leasing) und Oliver Bange (DKV/von links).

Volkswagen Leasing erweitert sein Portfolio um die neue „Europa Tank & Service Karte Eco“ von DKV Euro Service. Kunden können ab sofort kostenlos die neue Karte in Anspruch nehmen und damit Erdgas an den rund 500 DKV-Zapfsäulen beziehen. Die Leistungen werden über die Fuhrparkmanagement-Software von VW Leasing „Fleet-Cars“ abgerechnet.

Am 6. August unterzeichneten DKV Geschäftsführer Alexander Trautmann und Dr. Heidrun Zirfas, Geschäftsführerin der Volkswagen Leasing GmbH, in Düsseldorf den Vertrag zur Zusammenarbeit. DKV-Geschäftsführer Alexander Traut-

mann: „Wir freuen uns über diese Kooperation ganz besonders, denn der DKV unterstützt seit Jahren umweltschonende Projekte. Die neue Partnerschaft mit der Volkswagen Leasing ist für den DKV ein weiterer wichtiger Baustein für verantwortungsvolles Handeln und setzt ein erneutes nachhaltiges Zeichen in unserer Branche.“

Das unterstreicht auch Dr. Heidrun Zirfas: „Mit diesem im deutschen Markt bisher einmaligen Produkt setzen wir unsere Strategie zur Förderung umweltfreundlicher Fahrzeugflotten fort und schließen die Versorgungslücke.“

Hankook-Reifen bei VW Leasing

Volkswagen Leasing erweitert ihr Reifen-Clever-Paket. Es umfasst neben den Marken Sempert, Kleber und Firestone ab sofort auch Pneu des koreanischen Herstellers Hankook. Das Angebot beinhaltet den Ersatz von Sommer- und Winterreifen mit einem Satz Stahlfelgen für Winterreifen einschließlich Wucht- und Montagekosten, die Übernahme der Kosten für den saisonbedingten Reifenwechsel (Umrüstung) sowie den bargeldlosen Bezug der Reifen bei sämtlichen Volkswagen und Audi Partnern in Deutschland.

Kunden profitierten bei Inanspruchnahme des Paketes von einem Preisvorteil von 40 Prozent im Vergleich zu „Reifen nach Bedarf“ mit freier Herstellerwahl, so Volkswagen Leasing. In der

limitierten Ausprägung betrage der Vorteil 30 Prozent. Das Angebot gelte für Großkunden und Kommunen sowie Pflegedienste. Der zusätzliche Service stehe für nahezu alle Volkswagen-Pkw und Volkswagen Nutzfahrzeuge zur Verfügung. Das Angebot kostete zum Beispiel für einen Passat Trendline 2,0 TDI mit 103 KW, einer 205/55R16-Bereifung und 30.000 Kilometern Laufleistung im Jahr 28,05 Euro pro Monat.

„Die Erweiterung des Reifenangebots stellt eine konsequente Fortführung unserer Service-Strategie dar. Wir bieten unseren Kunden maximalen Komfort zu attraktiven Konditionen“, erklärte Dr. Frank Woesthoff, Leiter Produkt- und Innovationsmanagement der Volkswagen Leasing GmbH.

DAS HERZ SAGT: JA. DER KOPF SAGT: STIMMT GENAU.

DER RENAULT MÉGANE GRANDTOUR
ALS FIRMENWAGEN.



MÉGANE GRANDTOUR EXPRESSION dCi 90 FAP ECO² 66 kW (90 PS)

Leasingsonderzahlung: 0,- €
Monatl. Rate: 235,- €*
Laufzeit: 36 Monate
Gesamtleistung: 60.000 km

**OHNE ANZAHLUNG:
235,- €/Monat***

www.renault.de

RENAULT
Fleet Services



Autoflotte 5/2010

ZEIT FÜR VERÄNDERUNG. Der Renault Mégane Grandtour, die schönste Verbindung von Vernunft und Vergnügen. Auf den ersten Blick ein aufregend attraktiver Kombi mit bis zu 1.595 Litern Stauraum. Auf den zweiten ein sparsamer und wirtschaftlicher Reisewagen mit dynamischem Euro-5-Motor dCi 90 FAP eco², niedrigem CO₂-Ausstoß und langen Wartungsintervallen. Für ein jederzeit angenehmes Geschäftsreiseklima sorgt die serienmäßige Klimaanlage und das integrierte Navigationssystem Carminat TomTom lässt Sie stets gut ankommen**. Der Renault Mégane Grandtour – mit Renault Fleet Services jetzt schon ab 235,- €* monatlich, inkl. Technik-Service. Auf Wunsch weitere Servicemodule (z. B. Reifen-, Tank-Service) möglich.

Renault empfiehlt 



Gesamtverbrauch (l/100 km) innerorts/außerorts/kombiniert: 5,3/4,0/4,4; CO₂-Emissionen: 115 g/km (Werte nach EU-Norm-Messverfahren).

*Preise sind Nettoangaben zzgl. gesetzlicher USt. Technik-Service beinhaltet Mobilitätsgarantie sowie alle Wartungskosten und Verschleißreparaturen für die Vertragslaufzeit. Ein Angebot für Gewerbetreibenden von Renault Fleet Services in Kooperation mit ALD AutoLeasing D GmbH, Nedderfeld 95, 22529 Hamburg. Bei allen teilnehmenden Renault Partnern. **Serienmäßig oder optional. Abbildung zeigt Mégane GT. Renault Mégane – Sieger bei der Importwertung in der Kompaktklasse beim Flottenaward 2010.

Auslandseinsatz

Was sie als Halterverantwortlicher beachten müssen, wenn das Dienstfahrzeug im Ausland unterwegs ist.



Die Globalisierung hat in vielen Unternehmen Einzug gefunden. Konzerne agieren nicht nur national, sondern schicken ihre Mitarbeiter ins Ausland oder gründen dort Niederlassungen. Es entsteht so ein Geflecht unterschiedlichster Gesellschaften, die zwar irgendwie miteinander verbunden, aber dennoch selbstständig sind.

Bei solchen Firmenkonstruktionen spielen fiskalische Erwägungen eine erhebliche Rolle. Auch der Fuhrpark eines Unternehmens ist dabei keine Ausnahme. Hier ist es nicht selten günstiger, Firmenfahrzeuge zentral in Deutschland zuzulassen und sie dann im Ausland einzusetzen. Ob dies rechtlich zulässig ist und welche Konsequenzen sich daraus ergeben, wird dabei gar nicht oder häufig nur oberflächlich geprüft.

Grundsätzlich gilt nach Paragraph 46 Abs. 2 Fahrzeug-Zulassungsverordnung, dass Firmenfahrzeuge von juristischen Personen dort anzumelden und zuzulassen sind, wo sich der Sitz oder die Niederlassung der Gesellschaft befindet. Ist eine solche nur im Inland gegeben, darf der Firmenwagen in Deutschland zugelassen werden, auch wenn das Fahrzeug regelmäßig im Ausland eingesetzt wird.

Anders sieht es jedoch aus, wenn im Ausland sehr wohl eine Niederlassung des Unternehmens besteht. Wird der Dienstwagen dauerhaft dort eingesetzt, muss er auch dort zugelassen werden. In diesem Fall gelten für das Fahrzeug dann die in diesem Land bestehenden Bestimmungen. Nur bei einer vorübergehenden Nutzung im Ausland ist eine Zulassung am deutschen Sitz dennoch zulässig. Von einer vorüber-

Regelmäßige
Kontrollen des Fahrzeugs
durch ausländische
Fachwerkstätten sind
hierbei unumgänglich

gehenden Nutzung spricht man, wenn der Zeitraum von einem Jahr in der Regel nicht überschritten wird. Ist der Einsatz eines Dienstwagens im Ausland für einen längeren Zeitraum geplant und existiert dort eine Niederlassung, muss das Fahrzeug auch dort angemeldet und zugelassen werden.

Halterverantwortung bleibt

Entscheidet sich das Unternehmen, Dienstwagen, die im Ausland eingesetzt werden, in Deutschland zuzulassen, finden auf das Fahrzeug sämtliche deutschen Bestimmungen Anwendung. Die Halterverantwortung für ein solches Fahrzeug verbleibt in Deutschland und damit bei der Person innerhalb des Unternehmens, die als Fuhrparkleiter die Geschicke des Fuhrparks lenkt. Hierzu zählt unter anderem, dass der Fuhrparkleiter dafür Sorge tragen muss, den Dienstwagen rechtzeitig zur Hauptuntersuchung bei einer Prüfstation in Deutschland vorführen zu lassen. Es ist nicht möglich, solche Fahrzeuge etwa im Ausland in einer Fachwerkstatt überprüfen zu lassen und dann nur den Prüfbericht in Deutschland zum Erhalt der Prüfplakette vorzulegen.

Die Hauptuntersuchung nach Paragraph 29 StVZO (umgangssprachlich Tüv einschließ-

lich AU) muss innerhalb der Fristen hier in Deutschland durchgeführt werden. Wurde der Dienstwagen als Pkw erstmals zugelassen, muss er erst nach 36 Monaten wieder vorgeführt werden. Danach in Abständen von jeweils 24 Monaten. Die Frist beginnt mit dem Monat und Jahr in dem die Prüfung erfolgt ist. Wurde die Prüfung verspätet vorgenommen, berechnet sich die neue Frist jedoch nach dem Monat im Jahr, in dem die Prüfung hätte vorgenommen werden müssen.

Erfolgt die Hauptuntersuchung verspätet, muss der Halterverantwortliche mit dem ersten Tag der Überschreitung mit einem Bußgeld rechnen. Punkte gibt es jedoch erst mit einer Überschreitung ab vier Monate.

Andere Fahrzeugarten unterliegen zum Teil kürzeren Prüfungsintervallen. Zudem können je nach Fahrzeugbau und Einsatz noch weitere Sicherheitsprüfungen erforderlich werden, die ebenfalls in Deutschland zu absolvieren sind.

Sachkundigenprüfung entfällt nicht

Neben der Hauptuntersuchung spielt auch die Sachkundigenprüfung nach den berufsgenossenschaftlichen Vorschriften für Dienstwagen, die im Ausland eingesetzt werden, eine Rolle. Das ist immer dann der Fall, wenn es mit dem Fahrzeug zu einem Arbeitsunfall, etwa infolge eines Verkehrsunfalls, gekommen ist und der Verletzte in Deutschland gesetzlich unfallversichert ist. In diesem Fall kann die gesetzliche Unfallversicherung den Nachweis verlangen, ob die Sachkundigenprüfung durchgeführt worden ist. War das nicht der Fall und wäre der Unfall ansonsten vermeidbar gewesen, kann das zu Leistungskürzungen führen.

Firmenfahrzeuge, die regelmäßig oder sogar dauerhaft im Ausland eingesetzt werden und in Deutschland zugelassen sind, muss ein Fuhrparkverantwortlicher genau im Auge behalten. Regelmäßige Kontrollen des Fahrzeugs durch ausländische Fachwerkstätten sind hierbei unumgänglich. Die gesetzlich vorgeschriebenen Untersuchungen in Deutschland bedürfen dabei eines funktionierenden Wiedervorlagesystems. Dabei sollte sich kein Fuhrparkverantwortlicher auf die Zuverlässigkeit des Fahrzeugnutzers verlassen. So mag ein deutscher Mitarbeiter zwar noch vertraut sein mit deutschen Bestimmungen, ein ausländischer Fahrer, der zulässigerweise den Dienstwagen nutzt, sicherlich jedoch nicht mehr. Zudem gilt auch hier, dass für die Verkehrssicherheit eines Firmenwagens gerade nicht nur der Fahrer, sondern insbesondere der Halterverantwortliche haftet. Auch wenn sich das Fahrzeug nicht auf deutschen Straßen befindet, ändert das an den gesetzlichen Verpflichtungen eines Fuhrparkleiters als Halterverantwortlicher nichts.

.....Dr. Katja Löhr-Müller

A B C D E F G H I J K L M N O P Q R S T U V W X Y Z A B C D E F G H
I J K L M N O P Q R S T U V W X Y Z A **A L P H A G U I D E** B C D
E F G H I J K L M N O P Q R S T U V W X Y Z A B C D E F G H I J K



Darauf fahren Sie App.

Erleben Sie besten Service im Handyformat. Als innovatives Unternehmen bieten wir unseren Kunden maximale Mobilität und haben deshalb die Alpha-Guide-Applikation für das iPhone entwickelt. Egal, ob Sie in Zukunft einen Glas- oder Reifenpartner in Ihrer Nähe benötigen oder im Schadenfall einen kühlen Kopf bewahren müssen. Mit einem Klick stehen Ihnen viele nützliche Alphabet-Servicefunktionen auf Ihrem iPhone zur Verfügung. So leicht geht's: einfach die Applikation kostenlos im App Store downloaden und Full Service genießen.

Mehr Informationen finden Sie unter alphabet.de/alphaguide



Die Größe entscheidet

**Leasing im Steuer- und Handelsrecht:
Müssen Leasingfahrzeuge bald in der Bilanz
aktiviert werden?**



Unter Leasing im eigentlichen Sinne ist ein Nutzungsüberlassungsvertrag auf Zeit für ein mobiles Wirtschaftsgut zu verstehen, der Begriff wird aber heutzutage vielfach auch als Finanzierungsalternative zu den konventionellen Finanzierungsmöglichkeiten verstanden, da Leasing durchaus in vorteilhafter Weise die Liquiditätssituation eines Unternehmens beeinflussen kann. Eine für den Fuhrparkbetreiber besonders interessante Spezialform des Leasing ist dabei das „Flotten-Leasing“, das heißt es wird nicht ein einzelner Leasing-Gegenstand, sondern eine komplette Fahrzeugflotte geleast. Verbunden ist dieses Großleasing vielfach auch noch mit umfangreichen Serviceleistungen des Leasinggebers.

Auf Grund der enormen Bedeutung, die das Leasinggeschäft inzwischen im unternehmerischen Bereich gewonnen hat, liegt es auf der Hand, dass sowohl im Steuer- als auch im Handelsrecht Kriterien definiert worden sind, wie Leasinggeschäfte in der Unternehmensbilanz korrekt auszuweisen sind. Allerdings weichen die Kriterien im Steuer- und Handelsrecht durchaus voneinander ab und auch von Land zu Land gibt es Unterschiede in den Bilanzierungsvorschriften, so dass Bilanzen mit nach nationaler Rechnungslegung ausgewiesenen Leasinggeschäften international nur sehr schwer vergleichbar sind.

Da im Zuge der zunehmenden Globalisierung auch eine Vereinheitlichung der Bilanzierungsvorschriften notwendig wird, haben sich inzwischen allgemein anerkannte internationale Rechnungslegungsstandards, etwa IFRS (International Financial Reporting Standards) herausgebildet, die

Der Leasingerlass des BMF gilt nach wie vor

unabhängig von nationalem Recht, die internationale Vergleichbarkeit von Jahres- und Konzernabschlüssen regeln sollen. Für gewisse Unternehmen hat die EU-Kommission die Rechtsverbindlichkeit von IFRS per Verordnung seit einigen Jahren vorgeschrieben, andere Unternehmen in Deutschland können ihren Abschluss freiwillig nach IFRS aufstellen. Dass es hierbei Unterschiede zu den Bilanzierungsvorschriften nach dem deutschen HGB gibt, soll nicht unerwähnt bleiben.

Zwei wichtige Fragen

Angesichts dieser Fülle von Vorgaben mit unterschiedlichem Regelungsinhalt drängen sich dem Fuhrparkbetreiber zwei Fragen auf: Welche Vorschrift trifft für mich zu und wie muss ich meine Leasingfahrzeuge ausweisen? Muss ich als lokaler Taxiunternehmer mit einem Fuhrpark von zehn Fahrzeugen auch nach IFRS bilanzieren oder trifft dies nur auf international tätige Großkonzerne zu?

Im deutschen Handelsrecht gab es in der Vergangenheit bisher keine ausdrückliche Regelung zur wirtschaftlichen Zuordnung von Vermögensgegenständen. Dies gab es nur im Einkommensteuerecht (§ 39 AO sowie Leasingerlass). Das wurde erst durch das neue Bilanzmodernisierungsgesetz (BilMoG) geändert und kann freiwillig erstmals bei Aufstellung des Abschlusses 2009 angewendet werden, verpflichtend wird das neue

Recht dann für die Bilanzierung des Jahres 2010. Im HGB neuer Fassung findet sich in Paragraph 246 Absatz 1 die Vorschrift, dass Vermögensgegenstände grundsätzlich in die Bilanz des zivilrechtlichen Eigentümers aufzunehmen sind. Nur wenn die Vermögensgegenstände einem anderen als dem zivilrechtlichen Eigentümer zuzurechnen sind und dieser andere dadurch wirtschaftlicher Eigentümer wird, hat dieser die Vermögensgegenstände in seine Bilanz aufzunehmen. Allerdings fehlt eine konkrete Definition, was unter wirtschaftlichem Eigentümer zu verstehen ist. Bezogen auf die Leasingfahrzeuge eines Fuhrparks bedeutet dies, dass die Fahrzeuge nach wie vor in der Bilanz des Leasinggebers und nicht in der des als Leasingnehmers auftretenden Fuhrparkbetreibers auszuweisen sind. Dass heißt, auch nach der erstmaligen Klarstellung durch den Gesetzgeber ändert sich für den nach HGB bilanzierenden Fuhrparkbetrieb und seine Leasingflotte nichts. Sowohl die von der Rechtsprechung entwickelten Beurteilungskriterien als auch die steuerlichen Leasingerlasse sind weiterhin anzuwenden.

Keine Änderungen

Im deutschen Steuerrecht ist die Situation schon seit langem durch den so genannten Leasingerlass des BMF eindeutig geregelt. Hier gilt: Beträgt die Grundmietzeit des Fahrzeugs mindestens 40 und höchstens 90 Prozent der betriebsgewöhnlichen Nutzungsdauer des Fahrzeugs und ist der Restkaufpreis bei Kaufoption größer oder gleich dem Buchwert beziehungsweise gemeinen Wert, ist das Fahrzeug dem Leasing-Geber zuzurechnen.

Nur im seltenen umgekehrten Fall, nämlich, wenn die Grundmietzeit entweder weniger als 40 oder mehr als 90 Prozent der betriebsgewöhnlichen Nutzungsdauer beträgt, oder wenn der Kaufoptionspreis kleiner als der Restbuchwert/gemeine Wert ist, ist das Fahrzeug dem Leasingnehmenden Fuhrparkbetrieb zuzurechnen. Als Korrektivposten ist dann der Leasingbetrag als Verbindlichkeit auszuweisen.

Dadurch wurde im Rahmen der umgekehrten Maßgeblichkeit in der Regel der Steuerbilanzwert auch in die Handelsbilanz übernommen, was durch das BilMoG nunmehr bestätigt wurde. Das hat natürlich auch pekuniäre Gründe, den so kann vielfach eine Doppelbilanzierung, gesonderte Aufstellung einer Handels- und einer daraus abgeleiteten Steuerbilanz, vermieden werden.

Art der Bilanzen

Ganz anders sieht es hingegen im angelsächsischen Raum aus. Nach US-GAAP erfolgt die Aktivierung der Leasinggüter nicht beim Vermieter (rechtlicher Eigentümer), sondern beim Leasingnehmer, das

heißt in unserem Fall beim Fuhrparkbetreiber als dem wirtschaftlichen Eigentümer. Als Gegenposition hat der als Leasingnehmer auftretende Fuhrparkbetreiber die Leasingschuld als Verbindlichkeit in seine Bilanz einzustellen.

Darauf bauen die Standards von IFRS auf. In der Bestimmung IAS 17 wird in Finance und Operate Lease unterschieden, wobei Finance Lease als Mietkauf mit Zuordnung des Leasingobjekts zum Anlagevermögen des Leasingnehmers und Ausweis der entsprechenden Verbindlichkeit auf der Passivseite seiner Bilanz und Operate Lease als einfaches Mietverhältnis verstanden wird. Finance Lease liegt nach der Definition von IFRS vor, wenn

- Eine Eigentumsübertragung am Ende der Laufzeit erfolgt
- Eine für den Leasingnehmer vorteilhafte Kaufoption am Ende der Vertragslaufzeit geboten wird
- Die Vertragslaufzeit 90 Prozent und mehr der wirtschaftlichen Nutzzeit des Leasinggegenstands beträgt
- Der Barwert der zu leistenden Leasingzahlungen mit dem Effektivitätszins berechnet in etwa dem Verkehrswert des Fahrzeugs entspricht
- Es sich um Spezialleasing handelt, welches für fremde Dritte nicht nutzbar ist

Die ersten vier Kriterien sind bei entsprechender Ausgestaltung des Leasingvertrages für einen Pkw unschwer zu erfüllen. Probleme könnte der letzte Punkt bereiten, denn ein für Dritte nicht nutzbares Spezialfahrzeug ist ein handelsüblicher Pkw, auch, wenn er noch um anspruchsvolle Sonderausstattung ergänzt wurde, sicherlich nicht.

Wenn beispielsweise ein Fuhrparkbetreiber eine ganze Fahrzeugflotte leasen kann, ohne die sich daraus ergebenden erheblichen Leasingverbindlichkeiten auszuweisen, ist die Aussagefähigkeit seiner Bilanz nur sehr bescheidener Natur, da die tatsächliche Höhe der Geschäftsverbindlichkeiten nicht ersichtlich ist. Das ist sicherlich nicht im Sinne des Gläubigerschutzes. Der in dieser

Sache federführende International Accounting Standards Board (IASB) hat in dem Regelwerk noch einige Lücken erkannt und am 17. August 2010 einen neuen Standardentwurf zu Leasingverhältnissen veröffentlicht, der derzeit diskutiert wird und 2012 in Kraft treten soll. Es sollen sowohl die Leasingvorschriften für die Leasingnehmer als auch für die Leasinggeber geändert werden.

Neuer Entwurf

Danach soll der Leasing nehmende Fuhrpark künftig in jedem Fall und unabhängig von der bisherigen Definition für das Recht auf Nutzung eines Leasingfahrzeugs einen aktiven Vermögenswert ansetzen und im Gegenzug auf der Passivseite der Bilanz einen Schuldposten für die Leasingzahlungen ausweisen. Genau gegensätzlich hat dann der Leasinggeber zu bilanzieren. Aussagen zur Bewertung der Bilanzansätze, Änderungsmöglichkeiten und Vereinfachungen für Verträge mit kurzen Laufzeiten runden den Entwurf ab. Dadurch soll sich der Bilanzleser dann ein ungeschminktes Bild von den Gesamtverbindlichkeiten des Unternehmens machen können.

Wer muss nach dem IFRS-Standard bilanzieren? Die Europäische Kommission hat Unternehmen, die nach Art. 4 der Verordnung (EU) Nr. 1606/2002 des Europäischen Parlaments als Wertpapieremittenten an einem organisierten Kapitalmarkt in der EU auftreten, grundsätzlich verpflichtet, ab 2005 ihren handelsrechtlichen Konzernabschluss nach den strengen Standards von IFRS/IAS aufzustellen. Nicht kapitalmarkt-orientierte Unternehmen, die konzernrechnungslegungspflichtig sind können ihren handelsrechtlichen Konzernabschluss anstatt nach den Grundsätzen des HGB wahlweise nach IFRS/IAS aufstellen. Außerhalb der EU ansässige börsennotierte Unternehmen, die verpflichtet sind, ihren Konzernabschluss ebenfalls nach anerkannten Standards (US-GAAP, siehe oben) aufstellen, müssen ab 2007 auch die Rechnungslegung nach IFRS beachten.

Darüber hinaus hat der deutsche Gesetzgeber mit dem Bilanzrechtsreformgesetz (BilReG) auch Unternehmen, deren Wertpapiere noch nicht gehandelt werden, die sich aber im Zulassungsprozess befinden, zur Anwendung von IFRS verpflichtet.

Das wird wohl nur wenige große, grenzüberschreitend arbeitende, börsennotierte Fuhrparkbetriebe betreffen. Dass hier zusätzlich zum handelsrechtlichen Abschluss noch eine Bilanz nach den Vorschriften des deutschen Steuerrechts (Stichwort „Leasingerlass“) mit von der Handelsbilanz abweichendem Ergebnis zu erstellen ist, soll nicht unerwähnt bleiben.

Das große Heer der kleinen und mittleren gewerblichen Fuhrparkbetriebe hat, sofern der Umsatz im Kalenderjahr 500.000 Euro oder der Gewinn 50.000 Euro im Wirtschaftsjahr übersteigt, einen Abschluss nach dem um die Vorschriften des BilMoG ergänzten HGB aufzustellen und muss dabei weder den geleasteten Fuhrpark noch die damit zusammenhängenden Verbindlichkeiten, sofern denn die vorgenannten Kriterien des Leasingerlasses eingehalten werden, in der Handelsbilanz ausweisen. Hier wird vielfach noch der Grundsatz der Einheitsbilanz (Handelsbilanz = Steuerbilanz) gelten.

Gewerbliche Fuhrparkbetreiber, die diese Größenkriterien unterschreiten, sind nicht zur Bilanzierung verpflichtet. Sie können entweder freiwillig einen Abschluss aufstellen oder aber ihr Betriebsergebnis durch eine einfache Einnahmen-Überschussrechnung ermitteln. Auch hier ist natürlich bei geleastem Fuhrpark der Leasingerlass zu beachten.

Damit kann nun auch die eingangs gestellte Frage beantwortet werden: Der lokale Taxiunternehmer mit seiner aus zehn Leasingfahrzeugen bestehenden Taxiflotte braucht auch in Zukunft nicht nach IFRS zu bilanzieren, für ihn gilt BilMoG und auch weiterhin der Leasingerlass. Er muss weder seine geleasteten Taxen noch die kapitalisierten Leasingsschulden ausweisen.

.....Detlef G.A. Jührich

werbescheibe

Die Scheibe hinter der Scheibe.



Die flexible Werbung für Ihre Flotte!

deutschlandweite Auslieferung

kein Werkstattaufenthalt

keine Wertminderung bei Leasing

schneller Motivwechsel möglich



www.werbescheibe.de * Tel. 0231 - 28658890

Distanz und Nähe

Fuhrparkbetreiber und Leasinggesellschaften beobachten die Entwicklungen im Markt der freien Werkstätten sehr kritisch und genau. Zum Teil mit Wohlwollen, zum anderen Teil noch mit Vorbehalten.



Eigentlich sollte alles geregelt sein. Bereits seit 2002 gilt die Gruppen-Freistellungsverordnung (GVO), nach der Autofahrer nicht mehr verpflichtet sind, zum Erhalt der Sachmängelhaftung alle Wartungsarbeiten nur beim Vertragshändler durchführen zu lassen. Das komplexe Regelwerk hat in den letzten Jahren immer wieder Überarbeitungen erfahren, zuletzt im Juni dieses Jahres. Da hat sich die Europäische Kommission Handhabe gegen solche Hersteller eingeräumt, die verlangen, dass Kraftfahrzeuge nur in von ihnen zugelassenen Werkstätten gewartet werden, und damit ihrer Gewährleistungspflicht nicht ordnungsgemäß nachkommen. Zudem will die neue EU-Verordnung die Position freier Kfz-Werkstätten stärken. Kfz-Hersteller können von nun an lediglich darauf bestehen, dass die Dienste eines Vertragspartners in Anspruch genommen werden, wenn Reparaturen anstehen, deren Kosten auf dem Garantieweg vom Hersteller übernommen werden müssen.

Stolperstein Herstellergarantien

Doch offenbar mag die EU regeln was sie will, die Durchschlagskraft des nahe-

zu undurchdringlichen und umstrittenen Regelwerks räumt die Vorbehalte vieler Fuhrparkbetreiber und Leasinggesellschaften gegenüber der Garantiewürdigkeit der Leistung freier Werkstätten nicht aus.

Wenn sich Fuhrparkleiter gegen die freie Werkstatt entscheiden, dann in der Regel deshalb, weil ihr Leasingpartner nicht mitspielt oder weil man sich nicht sicher ist, ob die Herstellergarantie erhalten bleibt beziehungsweise ob Kulenzen gewährt werden. Dies ist eines der Ergebnisse einer Umfrage unter 150 Fuhrparkmanagern, die bfp fuhrpark + management im August durchgeführt hat.

Schlechte Erfahrungen hat hier Dietmar Janssen, Leiter Materialwirtschaft der Hebro Chemie GmbH, bereits machen müssen: „Kulanzanträge wurden vom Hersteller bislang immer so lange abgelehnt, bis wir eine lückenlose technische Dokumentation der Markenwerkstatt vorgewiesen haben.“ Weil Janssen aber auf die Kostenvorteile seiner freien Werkstatt nicht verzichten will, hat er zu einem durchaus legalen Trick gegriffen. „Unser freier Werkstattspartner führt die Arbeiten aus und lässt sich diese bei der Vertragswerkstatt dokumentieren. Diesen Service bietet unsere freie Werkstatt kostenlos an und wir sind nicht genötigt, das Fahrzeug in eine Vertragswerkstatt zu überführen“, beschreibt er den anerkannten Prozess. Bedauerlich findet er nur, dass dieses Proce-

dere in Zukunft, wenn er seinen kompletten Fuhrpark in die Hände einer Full-Service-Leasinggesellschaft geben wird, nicht mehr funktionieren wird. „Es ist die Aufgabe der markenunabhängigen Leasinggesellschaften, die Garantie- und Gewährleistungsansprüche ihrer Kunden gegenüber dem Hersteller durchzusetzen“, fordert der Fuhrparkmanager deshalb - und ist damit nicht allein. Wolfgang Weil, der die über 600 Fahrzeuge bei Du Pont managt, Wolfgang Becker, Flottenchef bei Hansa-Flex mit etwa genauso vielen Fahrzeugen und Achim Royeck, Leiter des gut einhundert Fahrzeuge starken Fuhrparks des Flüssiggas-Anbieters Progas nehmen ihre Leasinggesellschaften in derselben Weise in die Pflicht.

Die lösen das Problem zumeist, indem sie die freien Werkstätten und Werkstattketten, mit denen sie für ihre Kunden kooperieren, äußerst sorgfältig auswählen oder Werkstattkooperationen im freien Markt ausschließlich für die Bereiche Reifenservice und Unfallinstandsetzung in Betracht ziehen. So selektiert machen markenunabhängige Full-Service Leasinggesellschaften meistens gute Erfahrungen mit den Freien.

Zweigleisig fahren

Bis in der Frage nach Garantien und Kulenzen tatsächlich Transparenz herrscht, fahren viele Fuhrparkmanager je nach Art und Umfang der Tätigkeit einfach zweiglei-

sig. Bernd Kullmann, Fuhrparkmanager der Ideal Lebensversicherung mit 870 Fahrzeugen, darunter 450 Pkw, erklärt sein Konzept: „Generell lassen wir bei Neufahrzeugen die Wartung von Vertragshändlern durchführen. Schadensbedingte Reparaturen geben wir aber aus Kostengründen freien Werkstätten, mit denen wir langjährige Geschäftsbeziehungen pflegen. Bei Eigentumsfahrzeugen lassen wir vorgegebene Inspektionsintervalle nach Herstellervorgabe ebenfalls durch Freie durchführen. Ausnahmslos Vertragshändler werden bei Elektronik-Problemen mit der Behebung beauftragt, da hier freie Werkstätten schnell mangels Zugang zu Herstellerinformationen an die Grenze des Machbaren geführt werden.“

Ganz ähnlich wie Kullmann argumentieren auch drei Viertel der Fuhrparkentscheider, die im Dezember 2008 vom FAZ-Institut in Zusammenarbeit mit Volkswagen Leasing für die Studie „Werkstattnetze“ befragt wurden. Sie legten großen Wert darauf, dass ihre Werkstatt Leistungen gemäß den jeweiligen Herstellerstandards durchführt. Demgemäß sprachen sich 56 Prozent aller Befragten explizit gegen preisgünstige Wartungs- und Reparaturleistungen aus, wenn dabei der Herstellerstandard zu wenig berücksichtigt werde.

Technik und Prozesse müssen stimmen

Dabei scheint die genannte Grenze des Machbaren weniger eng gesteckt sein, wenn es um die technisch-handwerkliche Leistung geht, als vielmehr, wenn man die Serviceleistung für das spezielle und anspruchsvolle Klientel der Fuhrparkbetreiber betrachtet. Betreiber freier Werkstätten sollten sich die Ansprüche von erfahrenen Flottenchefs sehr genau vor Augen führen. Über technisches Know-how wird da nicht mehr geredet, das

wird selbstverständlich vorausgesetzt. Fuhrparkmanager sind in der Regel Kaufleute, die ihre Flotte unter dem Aspekt einer professionellen Vollkostenkalkulation führen.

Wer mehrere Hundert Fahrzeuge verwaltet, kennt nicht jede einzelne Zündkerze mit Namen, kennt aber sehr wohl den Kostenverlauf jedes einzelnen Fahrzeugs über seinen Einsatzzeitraum hinweg. In diese Kostenverläufe fließen unter anderem Reparaturkosten ein, die zum Vorteil von freien Werkstätten mit niedrigen Stundenverrechnungssätzen positiv zu Buche schlagen können. Aber hier fließen auch Prozesskosten ein: Wie lange sind die Standzeiten von Fahrzeugen in der Werkstatt? Wie aufwändig ist der Verwaltungsakt rund um den Werkstattbesuch? Wie erfolgt die Abrechnung? Welche Kennzahlen liefert der Werkstattpartner in welcher Form für das Fuhrparkreporting?

Bei diesen und zahlreichen ähnlichen Fragen müssen viele freie Werkstattkonzepte bis heute passen. Vor allem solche, die zu ihrem Werkstattnetz unabhängige Meisterbetriebe zählen, die als selbstständige Unternehmer naturgemäß den eigene Profit und nicht etwa den der Werkstattmarke des Systembetreibers im Auge haben, backen im Bereich der prozessoptimierten Abwicklung eher kleine Brötchen. Zentralfaktura, Flotten-Card und Reporting sind hier oft noch Fremdworte, auch wenn sich die Systemzentralen redlich um die Entwicklung ihrer Werkstattmeister zum Flottendienstleister hin bemühen. Deren Stärke hingegen liegt im persönlichen Kontakt und in der augenzwinkernden Leistung auch mal über den vereinbarten Rahmen hinaus. Ausschließlich lokal agierende, kleine Flotten, etwa von Handwerksbetrieben oder Kleingewerbetreibenden, wissen das zu schätzen.

Dass Prozessoptimierung im Werkstattbereich Fuhrparkkosten senken, hat auch

die Studie „Werkstattnetze“ ergeben: Über 65 Prozent der vom FAZ-Institut befragten Fuhrparkverantwortlichen gaben an, durch schnelleres Reparieren und durch das Zusammenlegen des gesamten Reparaturprozesses in eine Hand Kosten senken zu können. Die meisten Fuhrparkentscheider hielten es für möglich, die Reparaturkosten durch eine professionelle Rechnungsprüfung und durch eine schnellere Freigabe von Reparaturen zu senken. Insbesondere die Kunden der freien Werkstätten sahen das größte Sparpotenzial in einem beschleunigten Reparaturprozess.

Freie Werkstätten kommen in Fahrt

Trotzdem – es tut sich was im freien Werkstattmarkt. Konzerneigene Ketten, wie zum Beispiel A.T.U. oder Pit-Stop machen es vor und bieten spezielle Dienstleistungen für Flottenkunden an. Mit Online-Terminvereinbarung, zentraler Rechnungslegung, Hol- und Bring-Service und Ersatzfahrzeugen haben sie enorme Umsatzsteigerungen, nach eigenen Angaben nicht selten im zweistelligen Bereich, realisieren können. Inhaber gestützte Systeme folgen zum Teil schon nach und nutzen ihre oft überzeugend hohe Verbreitung mit teilweise mehr als 1.000 Standorten bundesweit als Basis für ein fruchtbares Flottengeschäft. Das Profil und die Leistung speziell für Flottenkunden vieler freier Werkstattkonzepte haben wir in der Marktübersicht auf Seite 24 dargestellt. Drei ausgewählte Betreiber, der Filialist A.T.U., die bekannten Autoprofis von Bosch und ein ambitionierter Neuling namens 1a Autoservice, erklären außerdem im Interview, nach welchen Erfolgsrezepten sie in der Flottenküche arbeiten.

.....Sabine Brockmann



Guter Service für gute Flotten.

Bundesweites Servicenetz für alle Marken • Inspektion, Reparatur, Reifen, Glas - alles aus einer Hand • Mobilitätsgarantie und Hol- und Bringservice • Zentralfakturierung durch AuDaCon CONTROL sowie einfache Controlling- und Steuerungsinstrumente

Wir machen,
dass es fährt.

www.go1a.com





Anpassungsfähig

Die Entscheidung für oder gegen eine freie Werkstatt fallen Fuhrparkmanager nach den Kriterien ihrer ganz individuellen Flottenstruktur.

Fuhrparkleiter handeln aus dem Kopf heraus, nicht aus dem Bauch. Das heißt, sie kalkulieren, wägen ab und treffen mit kühlem Kopf im Rahmen der Marktbedingungen, die sie vorfinden, die Entscheidung, bei der das Beste für sie herauspringt. So wählen sie keineswegs einfach nur aus Kostengründen die freie Werkstatt für Wartung, Reparatur oder Reifenservice an ihren Firmenfahrzeugen, sondern lassen viele Kriterien in ihre Überlegungen einfließen. Werkstattichte, Kompatibilität mit der eigenen Leasinggesellschaft, Flotten-Know-how oder Garantiesicherheit sind nur einige Aspekte, die zur Entscheidungsfindung beitragen.

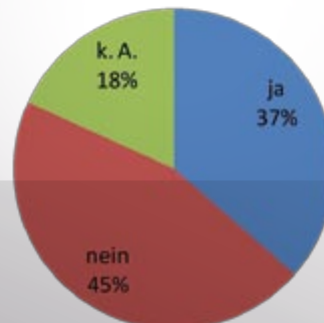
Eine Umfrage unter rund 150 Fuhrparkmanagern hat eine verblüffend gleichmäßige Zweiteilung in Nutzer freier Werkstätten und Nutzer von Vertragswerkstätten ergeben. Dabei verwalten erstere in der Regel mehr als drei Viertel ihrer Fahrzeuge selbst entweder in der Form des Kauffuhrparks oder im reinen Finanzleasing. Diejenigen, die der Markenwerkstatt treu bleiben, haben ihre Fahrzeuge mehrheitlich im Full-Service-Leasing. Ihr schlichter Grund für die Markentreue sind die Vorbehalte, die ihre Leasinggesellschaft oft gegenüber der Abbildung freier Werkstätten im Full-Service hegen. Nur 37 Prozent der befragten Fuhrparkleiter geben an, dass ihre Leasinggesellschaft auch freie Werkstätten und Werkstattketten im Angebotsportfolio führt (s. Abb. 1). Außerdem sehen sie oft keinen Anlass zu wechseln, weil sie mit dem bisherigen Markenservice zufrieden sind. Für mehr als ein Drittel der Markentreuen spielt die unsichere Situation bei der Anerkennung von Garantien und Gewährleistung beziehungsweise die Gewährung von Kulanz eine wichtige Rolle bei der Ablehnung freier Werkstätten (s. Abb. 2).

Zweifel beim Garantieerhalt

Die Praxis zeigt immer wieder, dass Hersteller sich bei Garantieleistungen und vor allem bei Kulanzen quer stellen, wenn deutlich wird, dass ein Fahrzeug ihrer Marke eine freie Werkstatt besucht hat. Trotz zahlreicher Nachbesserungen sind die Regelungen der GVO nach wie vor umstritten oder werden schlicht – wie ein Fuhrparkmanager zu behaupten wagt – ignoriert. Trotzdem werden alle freien Werkstattketten und –konzepte nicht müde, gebetsmühlenartig zu wiederholen, dass ihre Leistung selbstverständlich nach Herstellervorgaben erfolgt und somit sämtliche Garantien erhalten bleiben.

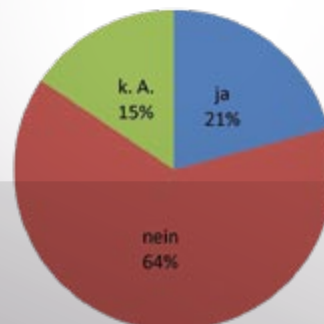
Auch original Ersatzteile werden in der Regel verbaut, wenn auch nicht immer aus der hübschen Verpackung mit dem aufge-

Abb. 1
Bildet Ihre Leasinggesellschaft auch freie Werkstätten in ihrem Full-Service ab?



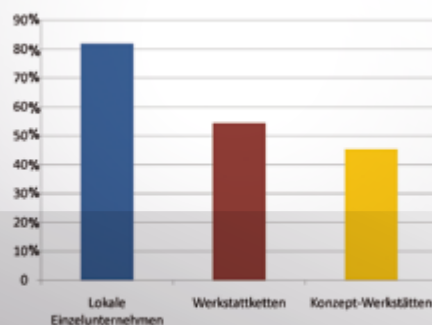
Fast die Hälfte der befragten Fuhrparkmanager gibt an, dass ihre Leasinggesellschaft nicht mit freien Werkstätten kooperiert.

Abb. 3
Probleme mit Garantie/Gewährleistung und Kulanz nach der Nutzung von freien Werkstätten



64 Prozent der Fuhrparkmanager, die ihre Fahrzeuge freien Werkstätten anvertrauen, machen keine schlechten Erfahrungen mit Garantie- und Kulanzfällen.

Abb. 5
Nutzung freier Werkstätten



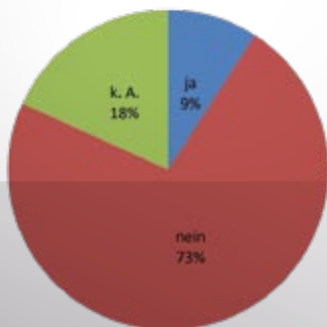
Die meisten Fuhrparkleiter, die sich für freie Werkstätten entscheiden, wählen lokale Einzelunternehmen. Werkstattketten werden von etwas mehr als der Hälfte genutzt, selbstständige Werkstätten, die einem Werkstattkonzept angehören, bilden das Schlusslicht.

Abb. 2
Gründe, die gegen freie Werkstätten sprechen



Bei 64,3 Prozent der Fuhrparkmanager, die sich gegen die Nutzung der Services freier Werkstätten entschieden haben, lässt dies der Leasingpartner nicht zu. Die fachliche Qualifikation hingegen lässt keine Zweifel aufkommen.

Abb. 4
Gesunkene Restwerte aufgrund der Nutzung von freien Werkstätten



Für fast drei Viertel der Fuhrparkmanager hat sich die Nutzung freier Werkstätten nicht negativ auf die Restwerte der Fahrzeuge ausgewirkt.

Abb. 6
Einschränkungen bei der Nutzung freier Werkstätten



Wer sich für die freie Werkstatt entscheidet, nimmt zumeist eine geringere Werkstattichte und weniger Knowhow im Flottengeschäft in Kauf. Den Kundenservice empfinden nur 18 Prozent der befragten Fuhrparkmanager als eingeschränkt.



druckten Hersteller-Logo, so aber aus derselben Produktionslinie des Markenzulieferers. Eine Bosch Servicewerkstatt erhält doch aus dem eigenen OEM-Geschäftsbereich dieselben Ersatzteile, dieselbe Werkstattaufrüstung und dieselbe Diagnosetechnik, die diese auch an VW, BMW oder Mercedes liefert. Dennoch ist es die Mehrheit der Flottenchefs (64 Prozent), die sich weiterhin mit dem Hersteller ihrer Fahrzeuge solidarisch zeigen, obwohl sie den ein oder anderen Ausflug in die freie Werkstatt gewagt haben. Jedem fünften hingegen ist dafür schon mal ein eisiger Wind vom Hersteller entgegen geweht (s. Abb. 3). Die Befürchtungen mancher Full-Service Leasinggesellschaften, ihre kalkulierten Restwerte könnten nicht standhalten, wenn ein Fahrzeug während seiner Laufzeit eine freie Werkstattkarriere absolviert hätte, bestätigt sich in der Erfahrung von Fuhrparkleitern nur selten. Lediglich neun Prozent mussten Abstriche bei den Restwerten von Fahrzeugen hinnehmen, die in freien Werkstätten gewartet und repariert wurden (s. Abb. 4).

Trotzdem in die Freie

Wer seine Fahrzeuge trotz dieser Risiken einer freien Werkstatt anvertraut, der tut dies meist aufgrund der räumlichen Nähe. Mehr als 80 Prozent der befragten Fuhrparkleiter, die sich offen gegenüber den Freien zeigen, schicken ihre Fahrzeuge in den Einzelbetrieb vor Ort. Etwas mehr als die Hälfte besucht Filialen der großen Konzernwerkstätten und 45 Prozent nutzt eine selbstständige Werkstatt, die sich einem Werkstattkonzept mit einheitlichem Marktauftritt angeschlossen hat (s. Abb. 5).^{*} Dabei nehmen sie eine geringere Werkstattichte und ein geringeres Know-how im Flottengeschäft in Kauf. Die geringere Prozessqualität aufgrund etwa einer fehlenden Zentralregulierung, einer nicht vorhandenen Online-Kommunikation oder mangelnden Reportings empfinden gerade mal 18 Prozent der Fuhrparkleiter als Einschränkung (s. Abb. 6).

.....Sabine Brockmann

^{*} Dazu zählen Werkstattkooperationen, bei denen die einzelnen Werkstätten selbstständig bleiben und mit ihrer Zugehörigkeit zu einem Konzept oder System von gemeinsamen Marketingaktivitäten, Schulungen und anderen Maßnahmen zur wirtschaftlichen Förderung der Mitglieder profitieren. Dabei gehen sie in der Regel keine Verpflichtungen gegenüber Lieferanten oder Unternehmenszentralen ein. Beispiele für solche Werkstattkooperationen oder -konzepte sind: Auto-Crew, AC Autocheck, Meisterhaft, Auto Service Partner, Profi Service Werkstatt, Global Automotive Service, 1a Autoservice, Bosch-Service, ad-Autodienst, auto-auto, Autofit, Auto Go, Motoo usw.

Mit Wenn und Aber

Nur sehr verhalten und unter ganz bestimmten Bedingungen sind markenunabhängige Leasinggesellschaften zu einer Kooperation mit freien Werkstätten bereit.



Markenunabhängige Leasinggesellschaften und markenunabhängige Werkstätten. Das passt zusammen, sollte man meinen. Tut es aber nicht, zumindest nicht uneingeschränkt. Kaum eine freie Leasinggesellschaft geht in ihrer Zusammenarbeit mit freien Werkstätten über die Leistungsbausteine Rei-

fenservice und Unfallservice hinaus. Einige wenige wagen den Schulterschluss auch im Wartungs- und Reparaturbereich, wo die gefährlichen Garantiefallen lauern. Sixt zum Beispiel hat den Schulterschluss mit A.T.U. gewagt und die Deutsche Leasing Fleet baut auf das Netz von Bosch. Neben dem potenziellen Verlust der Herstellergarantie und -kulanzen sind es aber auch klassische Leistungs- und Servicebereiche, die die Full-

Service Leasingpartnern an einer qualitativ hochwertigen Kooperation mit den Freien zweifeln lassen. So hätten zum Beispiel freie Werkstätten nicht den notwendigen Zugang zu Software-Updates der Hersteller, auch mangle es an der Dichte des Werkstattnetzes und Atlas Auto Leasing würde seine Flottenkunden nur dann in die freie Werkstatt schicken, wenn man sicher sein kann, dass deren Fahrzeugnutzer ordentlich, am besten an einem VIP-Schalter für Großkunden, bedient werden.

Fast unisono hingegen bestätigen die meisten Leasingdienstleister den Mehrwert, den die Nutzung einer freien Werkstatt für ältere Fahrzeuge hat. Ist die Garantie bereits abgelaufen und handelt es sich um vergleichsweise anspruchslöse Fahrzeuge mit wenig Elektronik, dann stünden diesen Autos wohl auch die Werkstatttore der Freien bedenkenlos offen.

Die Großen machen das Rennen

Betrachtet man, welche die freien Werkstätten sind, die Leasinggesellschaften ihrer für würdig erklären, so konzentriert sich die Auswahl auf nur wenige Marken. Euromaster wird hier an erster Stelle genannt, Premio ist dabei und schließlich A.T.U. und Bosch. Viele andere haben nur bei einzelnen Leasinggesellschaften Eingang gefunden, zahlreiche Einzelwerkstätten, die etwa einem Werkstattkonzept angehören, wie zum Beispiel AC Autocheck, Meisterhaft, Profi Service Werkstatt, ad-Autodienst, autoauto, Autofit, Auto Go oder Motoo, spielen überhaupt keine Rolle. In unserer gestützten Abfrage wurden sie von keiner Leasinggesellschaft angegeben.

.....Sabine Brockmann

Kooperationen zwischen Leasinggesellschaften und freien Werkstätten (1 nur Reifen, 2 nur Unfallreparatur)

Werkstattssysteme	Betreiber	akf	ALD	Alphabet	Arval	Athlon Car Lease	Atlas Auto-Leasing	Car Mobility	CommerzReal	CPM	Deutsche Leasing Fleet	GE/ASL	HLA	LeasePlan	Maske	Mobility Concept	Sixt	VR Leasing
A.T.U.	A.T.U. Handels GmbH & Co. KG	x					x					x			x	x	x	x
Euromaster	Euromaster GmbH		x1	x	x	x	x	x		x1		x1	x		x	x	x	x
Pit-Stop	PV Automotive GmbH																x	x
Auto Service Partner	Select AG																	x
1a Autoservice	Centro Handelsgesellschaft mbH & Co. KG					x												
Bosch Car Service AutoCrew	Robert Bosch GmbH										x		x			x	x	
premio	GD Handelssysteme GmbH		x1		x	x	x	x		x1		x1	x			x	x	
sonst. freie Werkstätten		x	x2	x	x		x		x					x	x	x		

Die Fragen an markenunabhängige Leasinggesellschaften:

1. Wo liegen die Probleme/Nachteile bei der Kooperation mit freien Werkstätten?
2. Unter welchen Voraussetzungen lohnt sich eine Zusammenarbeit?



AKF

1 Wir können keine Nachteile feststellen.

2 Grundsätzlich ist eine Zusammenarbeit lohnend, wenn es gelingt, ein äußerst kundenfreundliches Konzept zu entwickeln und umzusetzen.

ALD AUTOMOTIVE

1 In den Bereichen (Reifen und Unfallschäden), in denen die ALD Automotive mit freien Werkstätten zusammenarbeitet, bestehen weder Probleme noch Nachteile. Die Betriebe sind auf diese spezialisierten Services ausgerichtet und liefern daher eine hohe Qualität.

2 Aufgrund der Spezialisierung auf Teilbereiche bieten die freien Werkstätten eine qualitativ hochwertige Lieferung zu günstigen Konditionen.

ARVAL

1 Die Erfahrungen von Arval mit freien Werkstätten beziehen sich ausschließlich auf die Zusammenarbeit mit den Handelsorganisationen der Reifenhersteller und auf Fachbetriebe der Unfallreparatur. Sie sind durchgängig positiv.

2 Bei dem Werkstattnetz für die Unfallreparatur trifft Arval eine sorgfältige Auswahl, bei der auf moderne Reparaturmethoden, die Einhaltung von Service- und Qualitätsniveaus sowie Zusatzleistungen wie Hol- und Bringservice und die Verfügbarkeit von Ersatzfahrzeugen Wert gelegt wird. Zudem kooperiert Arval ausschließlich mit zertifizierten freien Werkstätten.

ATHLON CAR LEASE

1 Verlust einer möglichen Herstellerkulanz. Technische Updates (Aktionen vom Fahrzeughersteller) werden gegebenenfalls nicht durchgeführt. Eventuelle Vermarktungsverluste, wenn nicht mit der Kette vereinbart, Verlust der Mobilitätsgarantie. Updates (Inspektionsvorgaben etc.) erfolgen zeitversetzt.

2 Interessante Ersatzteilpreise und Stundenverrechnungssätze. Bei weiteren zusätzlichen Dienstleistungen (kostenfreier Hol- und Bringservice, Ersatzwagen etc.). Nur ein zentraler Anlaufpunkt für alle Fahrzeughersteller/-modelle.

ALPHABET

1 Aktuell hat Alphabet nur Kooperationsverträge mit freien Werkstätten beim Bezug von

Rädern und Reifen. Probleme oder Nachteile in der Zusammenarbeit mit unseren bevorzugten Partnern sind uns nicht bekannt.

ATLAS AUTO-LEASING

1 Es ist wichtig, im Vorfeld klare Absprachen mit dem Partner zu treffen. Bei der Unfallinstandsetzung sollte auf Zertifizierungen geachtet werden, wie zum Beispiel die Durchführung von Werkstatttests. In Fällen der Garantieabwicklung, Fehlersuche in der Bord- oder Motorelektronik, Getriebereparaturen und Motorinstandsetzung (des Öfferns noch Herstellergewährleistung) verweisen wir an die markengebundene Werkstatt, weil einige freie Werkstätten nicht für diese genannten Reparaturen Unterlagen vorliegen haben beziehungsweise Fehler nicht auslesen können. Letzteres ist oftmals nur beim Hersteller machbar. Außerdem liegen auch nur diesen interne technische Serviceinformationen vor, die den freien Werkstätten fehlen.

2 Es müssen saubere Absprachen zwischen Großkunden und der freien Werkstatt getroffen werden. Stundenverrechnungssätze, Ersatzteilmachlässe und so weiter sind bundesweit einheitlich festzulegen. Die Ausstattung (Motortester, Achsvermessungsstände etc.) der Werkstätten, die Weiterbildung (intern und extern) der Monteure und Meister sind ebenfalls wichtige Kriterien für eine Zusammenarbeit. Nicht zuletzt ist das Einsparpotenzial bei den Kosten entscheidend, was sich in günstigeren Serviceringen widerspiegelt. Uns ist für eine Entscheidung, mit einer freien Werkstattkette zu kooperieren, der Umgang mit dem Kunden beziehungsweise dem Fahrer sehr wichtig. Ein VIP-Schalter oder eine getrennte Annahme für den Großkunden, Informationen bei Terminverschiebungen und ähnliches sind Grundvoraussetzung. Idealerweise kümmert sich die freie Werkstatt um alle anfallenden Probleme mit dem Fahrzeug. Ist beispielsweise eine Garantiearbeit durchzuführen, sollte diese durch die „Freie“ mit dem Hersteller direkt abgewickelt werden. Der Kunde hätte somit nur einen Ansprechpartner.

CAR MOBILITY

1 Grundsätzlich gibt es keine gravierenden Probleme. Die Zusammenarbeit richtet sich eher nach der Frage, ob es unter Berücksichtigung aller Punkte erhebliche Vorteile gegenüber Markenhändlern gibt.

2 In der Regel, wenn die Kosten dauerhaft und spürbar unter denen der Markenhändler lie-

gen, es eine bundesweit einheitliche Struktur, eine ausreichende Flächendeckung, ein umfassendes Angebotsspektrum, eine hohe Servicebereitschaft und eine Akzeptanz bei unseren Kunden gibt.

COMMERZ REAL

1 Die Garantie- und Gewährleistungsansprüche gegenüber den Herstellern können nur bei den Vertragswerkstätten geltend gemacht werden. Somit ist der Nutzer gezwungen, zusätzliche Werkstattaufenthalte in Kauf zu nehmen. Des Weiteren können die freien Werkstätten keine Werkstattaktionen und aktuelle Software-Updates im Rahmen von Wartungsarbeiten vornehmen.

2 Es gibt bereits Hersteller, die Serviceringen subventionieren und somit die Nutzung der freien Werkstätten unterbinden. Sollte die Akzeptanz für freie Werkstätten bei den Nutzern zunehmen, wird sich eine Zusammenarbeit langfristig umsetzen lassen.

CAR PROFESSIONAL MANAGEMENT

1 Car Professional Management (CPM) arbeitet beim Reifen-Service und für Unfallreparaturen mit freien Werkstätten zusammen. Werkstattleistungen wie Inspektion und Wartung werden in der Regel nach Kundenvorgabe beziehungsweise nach Vorgabe der jeweiligen Leasinggesellschaft in Hersteller-Werkstätten abgewickelt. Da die CPM ausschließlich mit stark spezialisierten Werkstätten für die Bereiche Reifen und Unfallreparatur zusammenarbeitet, entstehen keine Probleme und Nachteile. Die Qualität der fachspezifischen Leistung der Partner ist sehr hoch und wird regelmäßig überprüft.

2 Hauptgrund für die Zusammenarbeit mit freien Werkstätten ist in der Regel der geringere Kostenaufwand für geprüfte Qualitätsleistungen.

DE TE FLEET SERVICES

1 Allgemein sind die Erfahrungen mit freien Werkstätten als gut zu bezeichnen.

2 Insbesondere bei Fahrzeugen, die außerhalb der Gewährleistung bzw. Kulanz liegen. Ebenso bei Unfallreparaturen, Glasschäden und Reifenersatz.

DEUTSCHE LEASING FLEET

1 Grundsätzlich sehen wir darin weder Probleme noch Nachteile. Wir haben uns auch deshalb auf das qualitativ hochwertige Netz von Bosch konzentriert.

Die Fragen an markenunabhängige Leasinggesellschaften:

1. Wo liegen die Probleme/Nachteile bei der Kooperation mit freien Werkstätten?
2. Unter welchen Voraussetzungen lohnt sich eine Zusammenarbeit?



- 2 Unter Kostengesichtspunkten sind die zu erzielenden Ersparnisse durchaus signifikant.

GE CAPITAL/ASL FLEET SERVICES

- 1 Die Herstellerkulanz greift nicht, wenn Fahrzeuge in der freien Werkstatt repariert werden, was bei Großschäden wie Motorschäden, Getriebeschäden oder Turboschäden teuer werden kann. Auch Software-Updates und versteckte Rückrufaktionen bei der Wartung kommen nicht an.

- 2 Für Low Budget Fahrzeuge, die auch keine hohen elektronischen Ansprüche benötigen.

HANNOVER LEASING AUTOMOTIVE

- 1 Garantieabwicklung, Rückrufaktionen des Herstellers, Softwareupdates, Kulanz
- 2 Bei einer Funktionsflotte sind die Vorteile nicht völlig von der Hand zu weisen, da die Ersparnis den Mehraufwand überschreitet. Auch muss gesagt werden, dass mehr und mehr auch bei freien Werkstätten Mobilitätsversicherungen angeboten werden. Bei einem Fahrzeug, das völlig unproblematisch vom ersten Tag im Einsatz ist, kann hier ohne Probleme eine Kostenersparnis von 15 Prozent erzielt werden.

LEASEPLAN

- 1 Derzeit arbeiten wir mit freien Werkstätten ausschließlich im Bereich der Unfallreparaturen zusammen. Bisher treten keine Probleme oder Nachteile auf.
- 2 Im Rahmen unserer zentralen Reparatur für die Instandsetzung von Unfallschäden arbeiten wir ausschließlich mit Betrieben zusammen, die den Qualitätsanforderungen von Eurogarant-Betrieben, Identica und SDF-ProPartner unterliegen und entsprechen. Um als freie Werkstatt in unser zentrales Reparaturnetz aufgenommen werden zu können, muss sie über eine eigene Karosseriewerkstatt und Lackiererei verfügen, Achsvermessungen anbieten, abschleppen können und eine elektronische Datenanbindung, beispielsweise Audatex, haben. Wir fragen diese Punkte in einem Katalog ab, hinzu kommen Besichtigungen durch unsere Schadenexperten. Danach entscheiden wir, ob der Betrieb unseren Anforderungen entspricht. Hierdurch stellen wir sicher, dass die Werkstatt qualitativ hochwertig arbeitet und vermeiden somit Nachteile für uns und unsere Kunden. Darüber hinaus müssen die vereinbarten Konditionen unseren Kunden merkbare Einsparungen bieten. Wir können

im Bereich der Unfallreparaturen zwischen 15 bis 20 Prozent der Reparaturkosten einsparen. Solange Qualität und Preis stimmen, ist die Akzeptanz bei unseren Kunden ausgesprochen hoch. Dies sehen wir als eine wesentliche Voraussetzung für eine Zusammenarbeit mit freien Werkstätten.

MASKE

- 1 Nachteile entstehen im Regelfall bei zu geringer Flächendeckung im Händlernetz. Diesen Nachteil gleicht die Maske Fleet GmbH aber erfolgreich über diverse kleinere Partner ab. Ein weiteres Negativmerkmal ist, dass Garantie- und Kulanzreparaturen derzeit nur von Herstellerwerkstätten durchgeführt werden dürfen, so muss ein Kunde gegebenenfalls weite Strecken bis zum nächstmöglichen Händler zurücklegen.

- 2 Die Zusammenarbeit lohnt sich generell immer aufgrund meist niedrigerer Stundenverrechnungssätze als bei Herstellerwerkstätten. Zudem gibt es erhebliche Preisvorteile bei den Ersatzteil- und Reifenpreisen im Gegensatz zu den Herstellerwerkstätten.

MOBILITY CONCEPT

- 1 Keine Nachteile in den Bereichen Unfall, Glas und Reifen.
- 2 Mobility Concept arbeitet erfolgreich in den Bereichen Unfallreparaturen, Glasschaden und Reifenersatz mit freien Werkstätten zusammen.

SIXT LEASING

- 1 Die freien Werkstätten haben in den letzten Jahren eine sehr positive Entwicklung

verzeichnet. Insbesondere im Bereich Reifen bieten Sie mittlerweile eine sehr gute Basis für Kostenoptimierungen auf Kundenseite, bei nahezu gleichem Qualitätslevel. Im Bereich Wartung und Verschleiß sind die Unterschiede sicherlich noch spürbarer - beispielsweise in punkto Kulanzregelung. Darüber hinaus gibt es nach wie vor Probleme mit den Fahrzeugherstellern, die nur sehr ungern Ihre Fahrzeuge in freien Werkstätten sehen.

- 2 Eine Zusammenarbeit lohnt sich insbesondere für Unternehmen mit Serviceflotten, deren Fokus auf kostengünstigen Lösungen liegt. Darüber hinaus kann gerade auf dem Gebiet der Unfallinstandsetzung eine freie Werkstatt vorteilhaft sein.

VR LEASING

- 1 Bisher haben wir gute Erfahrungen mit freien Werkstätten sammeln können. Insbesondere im Bereich des Reifenersatzes sehen wir hier Möglichkeiten in der Vertiefung der Zusammenarbeit. Herausforderungen ergeben sich im Bereich der Garantie und Kulanzleistungen des Fahrzeugherstellers sowie bei der Leistungstiefe freier Werkstätten.

- 2 Denkbar wäre die Vorgabe, dass alle Leistungen in den ersten drei Jahren über die Vertragswerkstätten zu erfolgen haben. Ist dann ausgeschlossen, dass ein Fahrzeug im dritten Jahr noch Kulanz erhält, gilt es dieses direkt nach der Garantiezeit in herstellerunabhängige Werkstätten einzusteuern. Wichtig für die Zusammenarbeit ist es auch, die Fragen der Rahmenbedingungen für die Preisgestaltung sowie der fachlichen Vorgaben für Wartungsarbeiten eindeutig zu klären. Ein gemeinsames Regelwerk garantiert dem Kunden, der Werkstatt und der Leasinggesellschaft ein hohes Maß an Zuverlässigkeit.

Name Werkstattdienst(e)	Firmenname
A.T.U.	A.T.U.
AutoCrew	AutoCrew
Euromaster	Euromaster
Pit-Stop	Pit-Stop
AC Autocheck und Meisterhaft	ATR Service GmbH
Auto Service Partner	Select AG
Profi Service Werkstatt, Global Automotive Service GmbH	Coparts Autoteile GmbH
1a Autoservice	Centro Handelsgesellschaft mbH & Co. KG
Bosch-Service	Robert Bosch GmbH
ad-Autodienst	Carat Systementwicklungs- und Marketing GmbH & Co. KG
autoauto, Autofit, Auto Go	Eugen Trost GmbH & Co. KG
Motoo	Hans Hess Autoteile GmbH
premio	GDHS

Think Blue.



Das gefällt der Umwelt. Und dem Finanzvorstand. Jetzt bis zu 400 €* Prämie sichern.

Ab sofort können Sie als Großkunde gleich doppelt von den BlueMotionTechnologies Modellen profitieren. Denn dank vieler spritsparender Maßnahmen kann der Flottenverbrauch deutlich reduziert werden. Zusätzlich erhalten Sie eine Prämie von bis zu 400 Euro* für jedes der folgenden Fahrzeuge mit BlueMotionTechnologies: Golf, Golf Plus, Golf Variant, Eos, Scirocco, Touran, Passat, Passat Variant und Passat CC. Mehr Informationen unter www.volkswagen.de/grosskunden



Das Auto.

*Gilt nur für Volkswagen Großkunden mit bestehendem Großkundenvertrag und für aktuelle Modelle der Volkswagen AG bei Bestellung bis zum 31.12.2010. Abbildung zeigt Sonderausstattung gegen Mehrpreis. Stand Juni 2010.

Fit für die Flotte?

Immer mehr freie Werkstattssysteme haben sich für den Kampf um den Flottenkunden gerüstet.



Jeden Tag steigt die Zahl der so genannten freien Werkstätten, also solche, die nicht einer Hersteller-marke angehören, an. Das bestätigt der DAT Report 2010, die jährlich erscheinende „Branchen-bibel“ der Deutschen Automobil Treuhand GmbH. Demnach ist der Markt-anteil der freien Werkstätten im letzten Jahr um drei Prozent gegenüber 2008 auf jetzt insgesamt 36 Prozent gestiegen. Vertragswerkstätten hingegen haben zwei Prozent verloren und landen aktuell bei 53 Prozent. Was die Anzahl der Betriebe angeht, liegen die Freien sogar bei den absoluten Zahlen vorn: 20.050 von insgesamt 38.300 Kfz-Werkstätten in Deutschland sind nicht mar-kegebunden.

Da verwundert es nicht, dass freie Werkstätten zunehmend auch den umsatzträchtigen Flottenkunden in den Fokus ihrer Vertriebsaktivitäten nehmen. Dabei haben bereits viele erkannt, dass es dem geeigneten Firmenkunden nicht genügt, wenn man ein neues Werkstattschild an die Tür schraubt. Professionelle Unterstützung in der technischen Ausstattung, beim Knowhow und beim Unternehmensauftritt bieten die zahlreichen Systembetreiber, denen sich Einzelunternehmen verstärkt anschließen. Entweder als Franchisenehmer als Konzernfilialist oder als selbstständiger Partner eines Werkstattkonzepts wollen sie Qualität und Image aufmöbeln und so den Flottenmarkt aufrollen. Wir schlagen eine Schneise in den Dschungel der verschiedenen Werkstattsystem-Marken und werfen einen Blick auf die Flotten-Fitness der verschiedenen Werkstattkonzepte.

ATR Service GmbH

Marken und Profil

- AC AUTO CHECK (www.ac-autocheck.de)
- Meisterhaft (www.meisterhaft.com)

Die ATR-Konzeptpartner haben teilweise Vereinbarungen mit Fuhrparks von Gewerbebetrieben aus der Region. Hauptsächlich bewegt sich die Klientel der ATR-Konzeptbetriebe im privaten Bereich, allerdings werden auch Trends in Richtung Flottengeschäft deutlich. Immer mehr kleinere Gewerbebetriebe erkennen den Vorteil der freien Werkstätten: Hohe technische Kompetenz über mehrere Marken, intensiven persönlichen Kontakt, Flexibilität und ein gutes Preis/Leistungs-Verhältnis. Derzeit gibt es aber keine zentrale Steuerung des Flottengeschäftes.

Prozessautomatisierung
k. A.

Ausblick und Herausforderung
k. A.

A.T.U Handels GmbH & Co KG

Marken und Profil

- A.T.U (www.atu.de)

A.T.U betreibt ein Kfz-Werkstatt-Netz mit mehr als 650 Standorten in Deutschland und den angrenzenden Nachbarländern. Fahrzeugnutzer haben so immer kurze Wege zu ihrem nächsten Werkstattpartner. Der Filialist

führt Wartungs- und Instandhaltungsarbeiten gemäß Herstellerangaben an allen gängigen Fahrzeugen aller Hersteller, Modelle und Motorisierungen durch. Dazu gehören Inspektion und Wartung, Reifen und Felgen, Autoglas und Smart repair. Der Autoservice wird ergänzt durch zahlreiche flottenrelevante Dienstleistungspakete von der Online-Terminvereinbarung über Wartungs- und Reifenpauschalen, der A.T.U Flottencard mit Bezahlfunktion bis hin zur vollständig automatisierten Rechnungsstellung und kundenindividuellen Reportings. Aufgrund von Kooperationen mit verschiedenen markenunabhängigen Leasinggesellschaften können auch deren Full-Service-Flottenkunden die Leistung von A.T.U in Anspruch nehmen.

Prozessautomatisierung

Von der Datenerfassung der Kundendaten im Werkstattauftragssystem des Werkstattdienstleisters bis zur Übernahme der Fahrzeugdaten in das Onlineportal ist alles für den Kunden automatisch eingesteuert. Die Rechnungslegung sowie das Reporting werden mit dem Kunden abgestimmt und auch automatisch generiert.

Ausblick und Herausforderung

Das Flottensegment von A.T.U erfreut sich eines stetigen Wachstums. In den letzten beiden Jahren konnte Umsatzsteigerung um 25 Prozent zu den jeweiligen Vorjahren verzeichnet werden. Im ersten Halbjahr 2010 stieg das Wachstum auf 35 Prozent. Außerordentliche Umsatzsteigerungen sind vor allem bei den Wartungspauschalen zu beobachten. Diesen Erfolg führt das Unternehmen vor allem auf seine effiziente Abwicklung zurück. Aufgrund der durchgängigen Prozessoptimierung und Bündelung der Dienstleistungen habe man für Flottenkunden einen echten Mehrwert geschaffen.

Robert Bosch GmbH

Marken und Profil

- Bosch Car Service (www.bosch-service.de)
- Autocrew (www.autocrew.de)

Bosch-Service-Betriebe sind freie, inhabergeführte Werkstätten und bieten Komplettservice rund um das Fahrzeug. Mit über 1.000 Betrieben in Deutschland und 14.500 weltweit ist Bosch Car Service das größte markenunabhängige Werkstattnetz weltweit. Für Service, Wartung und Reparatur wird Bosch Prüftechnik genutzt und Inspektionen erfolgen nach Herstellervorgaben. Die Bosch-Service-Organisation zeichnet eine hohe technische Kompetenz, insbesondere

in den Bereichen Elektrik, Elektronik, Brems- und Dieselsystemen sowie beim Einbau und Wartung von Telematik-Systemen.

Mit der Übernahme von Auto-Crew im Februar 2009 verfügt Bosch über eine weitere anerkannte Marke im Werkstattbereich. Die Werkstattkette verfügt über 600 Werkstattspartner, 450 davon in Deutschland.

Prozessautomatisierung

Mit der Bosch Service „Flottencard“ können sich die Fahrer der Bosch-Flottenkunden bei über 500 teilnehmenden Betrieben ausweisen und die vereinbarten Sonderkonditionen genießen. Eine Bezahl- und Abrechnungsfunktion hat die Karte heute noch nicht, die automatisierte Abrechnung soll mittelfristig eingeführt werden.

Ausblick und Herausforderung

Die Bosch-Service-Organisation wird auf Grund ihres hohen Bekanntheitsgrades als preisgünstige Qualitätsalternative mit deutschlandweiter Abdeckung in immer stärkerem Maße von Flottenbetreibern und Leasinggesellschaften nachgefragt. Das Kun-

denportfolio erstreckt sich dabei von kleinen Flotten mit weniger als zehn Fahrzeugen bis hin zu Fuhrparks mit über eintausend Fahrzeugen. Die einzelnen Werkstattpartner sind unterschiedlich stark im Flottengeschäft, doch insgesamt verzeichnet die Systemzentrale Umsatzsteigerungen im Flottensegment im zweistelligen Bereich.

Carat Systementwicklungs- und Marketing GmbH & Co. KG

Marken und Profil

- ad-Autodienst (www.ad-autodienst.de)
- Auto Mobil Meisterwerkstatt (www.automobilmeisterwerkstatt.de)
- Autoplus (www.auto-plus.de)

ad- Autodienst ist ein Franchisesystem für Kfz-Werkstätten mit Meister ab drei Mitarbeiter, die Marke Auto Mobil steht für Kfz-Meisterwerkstätten und Autoplus heißen die Fachmärkte von Carat mit integrierter Werkstatt. Insgesamt unterhält der Systembetreiber mit seinen drei Konzepten rund 1.400 Partnerbe-

triebe. Der Flottenanteil am Gesamtgeschäft der Werkstätten ist nach Unternehmensangaben in den letzten Jahren bis auf fünf bis zehn Prozent gestiegen, größere Fachmärkte verzeichneten einen Anstieg auf 25 bis 30 Prozent. Dabei zählen die Werkstattssysteme von Carat vor allem kleine und mittlere Fuhrparks bis 100 Fahrzeuge zu ihren Kernkunden im Flottensegment. Der Leistungsumfang umfasst neben der regelmäßigen Fahrzeugwartung, Reparaturen, Reifen, Unfallschäden, Autoglas auch den regelmäßigen gesetzlich vorgeschriebenen UVV-Check.

Prozessautomatisierung

Das Konzept der Fuhrpark-Service-Stützpunkte, das derzeit entwickelt wird und bis Ende 2011 bundesweit vertreten sein soll, beinhaltet eine vollautomatische Abwicklung von Prozessen wie Clearing, zentraler Rechnungsstellung oder Reporting. Für die Umsetzung des Konzepts steht Carat nach eigenen Angaben mit geeigneten Dienstleistungsunternehmen kurz vor Vertragsabschlüssen. Auch der Einsatz von Servicekarten ist in diesem Zusammenhang geplant.

BISHER FÜR DIE DEUTSCHE TELEKOM – JETZT AUCH FÜR SIE:

Komplexe Anforderungen an das Fuhrparkmanagement sind uns willkommen.

DeTeFleetServices gehört mit über 38.000 Fahrzeugen und ca. 200 Mitarbeitern zu den bedeutendsten Flottenbetreibern Deutschlands. Was bisher nur der Deutschen Telekom vorbehalten war, können auch Sie jetzt in Anspruch nehmen: kundenorientiertes Full-Service-Flottenmanagement für anspruchsvollste Aufgaben. Profitieren Sie dabei vom Know-how unserer Spezialisten: Kaufleute, Ingenieure, Kfz-Meister und -Techniker, die wissen, wie man selbst bei komplexen Anforderungen den Fuhrpark optimiert und die Kosten reduziert. Mehr über uns im Internet – oder im persönlichen Gespräch.

DeTeFleetServices GmbH, Tel.: 0800 335338555, Fax: 0228 90240-99999, kontakt@detefleetservices.de, www.detefleetservices.de

DeTeFleetServices



Nutzen maximieren.
Kosten minimieren.



Ausblick und Herausforderung

Aufgrund der positiven Entwicklung des Flottengeschäfts in den letzten Jahren, bietet Carat seit diesem Jahr ein neues Konzept an, das es den Systemwerkstätten und Fachmärkten ermöglichen soll, ihre Leistungen noch weiter für Flottenkunden zu optimieren. In so genannten Fuhrpark-Service-Stützpunkten sollen speziell angepasste Fuhrpark-Standards und -Prozesse gelten. Derzeit zählt die Systemzentrale 50 solche auf Flottenkunden spezialisierte Werkstätten in einigen Ballungsräumen, wie zum Beispiel im Ruhrgebiet und im Raum Halle/Leipzig. Ende 2011 will man flächendeckend in Deutschland mit Fuhrpark-Service-Stützpunkten vertreten sein. Gleichzeitig damit ist die Kooperation mit markenunabhängigen Leasinggesellschaften geplant.

Centro Handelsgesellschaft mbH & Co. KG

Marken und Profil

- 1a Autoservice (www.go1a.com)

Die mehr als 1.500 selbstständigen Kfz-Meisterbetriebe, die sich dem Konzept 1a Autoservice angeschlossen haben, bieten kompletten Fullservice aus einer Hand für nahezu alle Fahrzeugmarken im Bereich Pkw und Transporter bis 7,5 Tonnen. Durch die Anbindung der Centro Handelsgesellschaft an Bosch Vertragsgroßhändler bestehen ideale technische Voraussetzungen für Ausrüstung, Werkzeuge, Software sowie den Zugang zu Herstellerdaten. Sämtliche Leistungen erfolgen nach Herstellervorgaben, so dass die Garantieansprüche des Flottenkunden gegenüber dem Hersteller voll erhalten bleiben.

Prozessautomatisierung

Durch Einsatz von Audacon Control als Abrechnungs- und Flottensoftware besteht die Möglichkeit zur Zentralfakturierung. Fuhrparkmanagern haben über die Software Con-

trolling- und Steuerungsmöglichkeiten, die Abrechnungen erfolgen nach Wunsch und Absprache mit den Flottenkunden.

Ausblick und Herausforderung

Die meisten Flottenkunden von 1a Autoservice sind kleine Fuhrparks unter 20 Fahrzeugen aus der jeweiligen Region eines bestimmten Servicepartners. In der Regel sind es persönliche Kontakte, die zu einer Zusammenarbeit führen. Der wachsenden Bedeutung des Flottenmarkts für freie Werkstätten geschuldet ist in jüngster Zeit ein wachsendes Interesse auch von größeren Fuhrparks und Leasinggesellschaften an der Leistung von 1a Autoservice. So will der Systembetreiber nun das Flottensegment verstärkt in den Fokus nehmen und seine Werkstattmeister in der Neukundenakquisition schulen und mit Kommunikationsmitteln ausstatten. Darüber hinaus gebe es schon erste Pilotprojekte mit Leasinggesellschaften. Als Herausforderung betrachtet wird dabei, das Vertrauen der Fuhrparkbetreiber in die Qualität und Sicherheit der Leistung freier Werkstätten zu gewinnen, da trotz GVO noch Aufklärungsbedarf bestehe.

Coparts Autoteile GmbH/ Global Automotive Service GmbH (G. A. S.)

Marken und Profil

- Profiservice Werkstatt (www.profi-service-werkstatt.de)

Die Profiservice Werkstatt steht für eine Kooperation inhabergeführter freier Werkstätten, die hinsichtlich ihrer Qualität, Leistungsstärke und Kostenorientierung eine Alternative zur herstellerunterstützten Vertragswerkstatt sein wollen. Das Leistungsspektrum reicht von der Inspektion und HU/AU-Untersuchung über Reparaturen, Reifen, Klimaanlage und Elektronikdiagnosen bis hin zu einem 24-Stunden-Service und Mobilitätsgarantie. Bundesweit sind über 800 Werkstätten dem System angeschlossen. Damit zählt die Profiservice Werkstatt mit zu den größten und leistungsstärksten Werkstattkonzepten in Deutschland. Außerdem kooperiert die G.A.S. mit 600 Autoglas-Partnern und 300 Betrieben für Schadenmanagement.

Prozessautomatisierung

Mit dem Kooperationspartner und Datenlieferant Audacon AG bieten die Werkstätten der G. A. S. eine Komplett-Lösung für Fuhrparkbetreiber an. Die Rechnungsabwicklung erfolgt grundsätzlich zentral über die G.A.S.

Ausblick und Herausforderung

Insgesamt betreuen die Profiservice Werk-

stätten derzeit 5.000 Flottenfahrzeuge mit steigender Tendenz.

Hans Hess Autoteile GmbH

Marken und Profil

- Auto Sofort Service (www.hess-ass.de)
- Motoo Die Werkstatt (www.motoo.de)

>>

Auto Sofort Service ist ein Detailkonzept mit 239 Werkstätten, Motoo Die Werkstatt ist ein Full-Service-Konzept mit 156 Betrieben. Dazu kommen noch die 55 Standorte der Motoo Autoteile. Die Werkstattkonzepte finden ihre Verbreitung vor allem in den Regionen Deutschlands, in denen eine exzellente Teilelogistik garantiert werden kann. Derzeit sind das die Postleitzahlgebiete 4, 5 und 6. Viele der angeschlossenen Motoo-Werkstätten, zählen auch gewerbliche Fuhrparks zum Kundenkreis. Der Anteil am Umsatz liegt bei etwa zehn Prozent. Die Fuhrparkgröße der gewerblichen Kunden variiert, dabei sind Kunden mit größeren Fuhrparks ab 25 Fahrzeugen die Ausnahme, da solche Fuhrparkbetreiber oft an Full-Service-Leasingverträge mit Herstellern oder Importeuren gebunden sind. Mit markenunabhängigen Leasinggesellschaften bestehen derzeit keine Rahmenabkommen.

Prozessautomatisierung

Insbesondere die Motoo Werkstätten verfügen über das moderne Dealermanagement System „Effizienz“, das alle Prozesse in der Werkstatt abbildet und vereinfacht. Ein elektronischer Teilekatalog, der zur Fahrzeug- und Teileidentifikation dient und vielfältige technische Informationen beinhaltet, ist mit dem Dealermanagement-System verknüpft. Über die Systeme sind einwandfreie Reports lieferbar.

Ausblick und Herausforderung

Mitja Bartsch, Leiter Werkstattssysteme und Kundensschulung bei Hess, betrachtet die Rolle von Motoo und anderen freien Werkstätten im Flottenmarkt differenziert: „Die Umsätze unserer Werkstätten im Flottensegment sind weitgehend unverändert. Allerdings ist – wie auch im Verbrauchergeschäft – spürbar, dass sich der Anteil zwischen Wartungen und Reparaturen verschiebt. Das liegt sicherlich an der wirtschaftlichen Situation und wird von uns mit Sorge beobachtet. Denn neben der zuverlässigen Einsatzbereitschaft der Kundenfahrzeuge spielt auch die Verkehrssicherheit eine große Rolle. Hier darf eigentlich nicht gespart werden.“

Zudem sehen wir die Aktivitäten vieler Hersteller und Importeure im gewerblichen Geschäft kritisch. Anstatt marktgerechte Preise intelligent zu definieren, wird im gewerbli-

**In führenden Unternehmen zu Hause.
Der Audi A6 Avant.**



In jedem unserer Fahrzeuge manifestiert sich unser Anspruch, immer wieder besser zu werden. So setzt man kontinuierlich Maßstäbe in seiner Klasse. Wie der Audi A6 Avant* – durch dynamisches Design, effiziente Sportlichkeit und höchsten Ausstattungskomfort. Ein repräsentativer Businesspartner, der darüber hinaus alles mitbringt, was jeden Kilometer Fahrt so komfortabel wie möglich gestaltet. Angetrieben von Motoren, bei denen Leistung und Effizienz stimmen. Für noch mehr Kraftentfaltung bei deutlicher Verbrauchsreduzierung. Erfahren Sie einen Dienstwagen, dem die Fachpresse und das Publikum regelmäßig hervorragende Zeugnisse ausstellen. Bei Ihrem Audi Partner.

* Kraftstoffverbrauch in l/100 km: kombiniert 5,3–10,2;
CO₂-Emission in g/km: kombiniert 139–244

Vorsprung durch Technik

Audi





chen Bereich mit offenen und versteckten Rabatten und Subventionen gearbeitet, mit denen ein freier Kfz-Betrieb oft nicht mithalten kann. In Verbindung mit Wartungs- und Reparaturpaketen ist dann der Wettbewerb mit den anderen Marktteilnehmern ausgeschlossen. Dabei ist allerdings auch die Sinnhaftigkeit für das eigene Händlernetz des jeweiligen Herstellers oder Importeurs in Frage zu stellen. So ist beispielsweise die Problematik vollkommen überzogener Restwerte jedem in der Branche geläufig. Eine Änderung ist allerdings nicht in Sicht. Indirekt partizipiert der freie Markt aber trotzdem. Wir verzeichnen vermehrt Anfragen markengebundener Betriebe, die sich nach Alternativen zum Herstellervertrag umsehen. Betrachtet man den mittlerweile erreichten Marktanteil der herstellerungebundenen Werkstätten am Reparatur- und Servicemarkt, kann man doch eigentlich recht zuversichtlich in die Zukunft blicken.“

PV Automotive GmbH

Marken und Profil

- Pit-Stop (www.pit-stop.de)

Pit-Stop ist eine der größten Werkstattketten in Deutschland und hat bundesweit rund 400 Filialen. Die Werkstattkette beschäftigt inzwischen gut 1.400 Mechaniker, Mechatroniker und Kfz-Meister. Pit-Stop bietet seinen Kunden alle Werkstatteleistungen rund ums Auto von der Kontrolle des Auspuffs bis zur Glasreparatur. Alle Werkstätten sind Meisterbetriebe. Auch die Hauptuntersuchungen können täglich von amtlich anerkannten Prüforganisationen bei Pit-Stop durchgeführt werden. Dabei sind Flottenkunden mit Fuhrparkgrößen zwischen zwei und 5.000 Fahrzeugen ein bedeutendes Geschäftsfeld von Pit-Stop. Auch mit den meisten namhaften Leasinggesellschaften, unter anderem GE/ASL, VR-Leasing, VW-Leasing, Daimler Fleet Manage-

ment, DB Fuhrpark Service, ALD Autoleasing, bestehen Rahmenvereinbarungen.

Prozessautomatisierung

Elektronische Prüfung von Aufträgen auf Grundlage von bestehenden Vereinbarungen, zentrale Rechnungsstellung.

Ausblick und Herausforderung

In den letzten fünf Jahren konnte Pit-Stop im Flottensegment ein Umsatzwachstum im zweistelligen Bereich generieren. Aktuell liegt der Fokus der Konzernzentrale darauf, den unterschiedlichsten Anforderungen der sehr heterogenen Kunden – vom Kleingewerbetreibenden bis zum Großkonzern – gerecht zu werden. Dabei sollen alle gleichermaßen von umfassenden Werkstattdienstleistungen von der Inspektion bis zur Reparatur zu den typischen Pit-Stop-Preisen profitieren.

Nach der Übernahme durch den Essener Autoteilehändler PV Automotive im August plant die Werkstattkette den Umbau zum Franchisegeber und will kräftiges Wachstum generieren. Im Handelsblatt äußerte sich der neue Geschäftsführer Stephan Rahmede am 9. August zuversichtlich. Die neue Struktur solle den Betrieb einerseits flexibler machen, andererseits soll sie es den Eigentümern von bereits bestehenden Werkstätten ermöglichen, ihre Firma zukünftig unter der Marke Pit-Stop zu betreiben.

Select AG

Marken und Profil

- ASP-AutoServicePartner (www.asp-24.de)
- Autoexcellent (www.autoexcellent.de)
- Motocrew (www.autoteilepilot.de)

ASP-Auto Service Partner ist das Qualitäts-Werkstattssystem der Select AG. Die 600 freien Meisterwerkstätten in Deutschland und Österreich haben sich zu hoher Qualität bei fairen Preisen verpflichtet. Als freie Werkstätten unterliegen sie keinen Bindungen an Lieferanten und müssen auch keinen Verpflichtungen zur Gestaltung ihrer Räumlichkeiten nachkommen. Dies führt in der Regel zu einer günstigen Kostenstruktur, von der Kunden profitieren. Neben dem üblichen technischen Service profitieren Fuhrparkbetreiber bei ASP von der Stellung eines Ersatzfahrzeugs für die Dauer der Reparatur, einem Hol- und Bringservice sowie einem 24-Stunden-Notdienst an sieben Tagen in der Woche. Nach Unternehmensangaben hat dieses Konzept zu einer stetigen Steigerung der gewerblichen Pkw-Fuhrparks geführt. Die Flotten sind aber eher klein: Drei bis fünf Fahrzeuge groß ist der durchschnittliche ASP-Flottenkunde.

Im Juni 2010 gegründet, ist Autoexcellent ein Full-Service-Werkstattssystem für freie, unabhängige und inhabergeführte Kfz-Werkstätten, die sich auf Wartung, Inspektion und Reparatur aller Marken, aller Modelle spezialisiert haben. Autoexcellent-Betriebe wollen hinsichtlich ihrer Qualität, Leistungsstärke und Kostenorientierung eine Alternative zum gebundenen Markt, also zu einer herstellerunterstützten Vertragswerkstatt darstellen. Betrieben wird die neue Marke von Select in Kooperation mit Coparts. Bis zum Ende des nächsten Jahres sollen dem Fullservicesystem 200 Werkstattpartner angehören. Die Marke Motocrew unter dem Dach der Select AG gibt es erst seit Juli 2010. Das jüngste Werkstattsystem des Betreibers soll sich im Niedrigpreissegment etablieren und kleine Fuhrparks ansprechen.

Prozessautomatisierung

Die automatisierte, zentrale Rechnungsstellung sowie weitere digitale Services zur Prozessoptimierung sind derzeit in Planung.

Ausblick und Herausforderung

Horst Regnet, Leiter Werkstattssysteme bei der Select AG, sieht großes Potenzial für freie Werkstätten: „Der Gesamtbereich Flotte und Fuhrpark gewinnt, auch für unsere Partnerwerkstätten, zunehmend an Bedeutung. Dieser Anforderung sind wir bereits entsprechend nachgekommen. Mit der flächendeckenden Verbreitung unserer Werkstattssysteme, der sukzessiven Weiterentwicklung unserer Standards sowie den bereits seit längerem bestehenden Kontakten in die Fuhrparkbranche stehen unsere Vorzeichen bereits jetzt auf Erfolg. Und das obwohl der Wettbewerb mit den Automobilherstellern und Importeuren stetig an Kreativität und Dynamik zunimmt. Doch Autofahrer erkennen vermehrt die hochwertigen Leistungen, das steigende Angebot, die Qualitätersatzteile sowie die innovative Unternehmensstruktur der freien Werkstatt. Unsere Werkstätten sind keinem Druck seitens der Hersteller ausgesetzt und bieten so eine überschaubare Kostenstruktur sowie eine flexiblere Organisations- und Ablaufsteuerung, was schließlich auch in den Stundenverrechnungssätzen niederschlägt. Persönliche Beziehungen zum Kunden verstärken das Vertrauen und die Werkstattbindung. Hier ist meistens der Chef noch Ansprechpartner, dadurch gewinnen wir vermehrt Neukunden die vom Vertragshandel abwandern und so nicht mehr in die Garantie- und Gewährleistungsregelungen der Hersteller fallen.“

.....Sabine Brockmann



Führerschein-Kontrolle:
Für Aral CardPlus Kunden
zu Sonderkonditionen!



Führerschein-Kontrolle mit Aral CardPlus.

Fern-Überprüfung an über 2.500 Aral Tankstellen
in ganz Deutschland.

Mit der elektronischen Führerschein-Kontrolle unseres Partners fleet innovation haben Sie Ihre Flotte jetzt noch besser im Blick – das gibt Ihnen ein Plus an Sicherheit. Durch das einfache automatische Procedere sparen Sie wertvolle Arbeitszeit. Und das Beste: fleet innovation bietet Aral CardPlus Kunden für jeden Fahrer mit Aral CardPlus attraktive Sonderkonditionen!
Aral CardPlus: einfach mehr drin.



Alles super.



„Alles aus einer Hand“



Manfred Koller, Bereichsleiter Fleet bei A.T.U., erklärt Sabine Brockmann, wie der Werkstattdienstleister dieses Tempo halten will.

bfp: Seit rund drei Jahren hat A.T.U. seine Flottenaktivitäten enorm ausgebaut und sich eine Vorreiterposition im freien Werkstattmarkt erarbeitet. Was ist Ihr Erfolgsrezept?

Koller: Im After-Sales-Markt wird viel über die technische Kompetenz von Werkstätten geredet. Vor allem freie Werkstätten müssen scheinbar immer noch sehr vehement die Qualität ihrer Leistung verteidigen. Die Frage nach der Servicequalität gerät dabei oft ins Hintertreffen. Ein Fehler, denn gerade bei Fuhrparkmanagern liegt hierauf das Hauptaugenmerk. Vom fachlichen Know-how der Mechaniker muss man doch heute wie selbstverständlich ausgehen können. Entscheidend für Flottenkunden sind die Prozessqualität und der Kundenservice. Das sind zwei elementare Erfolgsfaktoren, deren Bedeutung wir schon vor Jahren erkannt haben und nach denen wir unsere Produktinnovationen konsequent ausrichten.

bfp: Welches sind denn die speziell auf den Flottensektor zugeschnittenen Produkte bei A.T.U.?

Koller: Ein Tool, das viele heute als Innovation anbieten, ist die Online-Terminvereinbarung. A.T.U. hat sie schon seit 2005 im Programm. Die damalige Einführung war quasi der Einstieg ins Flottengeschäft. 2007 folgte die Wartungs- und Reifenpauschale, die für Transparenz in den Fuhrparkkosten

sorgt und den Abrechnungsprozess erleichtert. Und seit 2008 setzen wir verstärkt auf Kooperationen mit großen Playern im Leasing-Markt, um auch vollständige Fullservice-Pakete anbieten zu können. Gemeinsam mit Sixt, aber auch mit VR Leasing und anderen markenunabhängigen Gesellschaften, sind wir inzwischen ein ernst zu nehmender Fullservice-Anbieter. Seit dem letzten Jahr genießen unsere Kunden dank unserer Kooperation mit Euroshell sogar die bargeldlose Abwicklung von Kraftstoff, Reparatur, Wartung und Reifen – und das mit nur einer Servicekarte.

bfp: Welche Vorteile generieren Flottenkunden aus solchen Kooperationen?

Koller: Ein Abnehmer unserer Kooperationsleistung genießt Fullservice-Qualität und reduziert trotzdem seine Fuhrparkkosten. Unser Kooperationspartner, zum Beispiel Sixt, bietet sein klassisches Fullservice-Programm mit Finanzierung, Kfz-Versicherung, Schadenmanagement, Steuer sowie GEZ. Und A.T.U. tritt schließlich im Bereich Wartung, Reifen und Reparatur ein. Natürlich decken wir diese Leistungen markenübergreifend gemäß Herstellervorgabe ab und erhalten so sämtliche Garantie- und Gewährleistungsansprüche des Kunden gegenüber dem Hersteller. Trotzdem – und

das ist unser großes Plus – bleiben wir bei den Preisen um 20 bis 25 Prozent unter den klassischen Standardtarifen für Wartung und Verschleiß. Der Vorteil ist, dass diese Kostenersparnis nicht etwa durch erhöhte Prozesskosten aufgrund eines weiteren Dienstleisters kompensiert wird. Der Grund ist, dass die Kooperation sowohl in der Kundenbetreuung als auch in der Rechnungslegung und beim Reporting einheitlich auftritt. Die Prinzipien „Alles aus einer Hand“ bleiben erhalten.

bfp: Zentralfaktura und Reporting sind für Fuhrparkmanager entscheidende Aspekte bei der Verschlinkung der eigenen Verwaltung und beim Aufbau eines aussagefähigen Fuhrparkcontrollings.

Koller: Diesem Bedürfnis kommt unsere Unternehmensstruktur mit konzerneigenen Filialen entgegen. Es spielt keine Rolle, ob ein Firmenwagenfahrer die Leistung einer A.T.U.-Filiale in Garmisch-Partenkirchen oder in Flensburg nutzt, die Rechnungslegung erfolgt immer zentral und in Form und Modus auf die individuellen Bedürfnisse des Kunden zugeschnitten. Reportings liefern wir entweder standardisiert oder maßgeschneidert, je nach Kundenwunsch. Keiner soll mit unnötigem Datenmüll überhäuft werden, aber alle sollen exakt die Kennzahlen erhalten, die eine effiziente Flottensteuerung möglich macht.

bfp: Allein im vergangenen Jahr konnten Sie 10.000 neue Fahrzeugverträge im Flottensektor abschließen. Aus welchen Fuhrpark-Typen kommen diese Neuakquisitionen in erster Linie?

Koller: Unsere Kunden unterhalten in der Regel sehr heterogene Fuhrparks. Dazu gehören verschiedene Marken und Modelle ebenso wie unterschiedliche Fahrzeugtypen vom Kleinwagen bis zum Transporter. Genau ein solches Portfolio macht ja die übergreifende Leistung einer freien Werkstatt so interessant. Auch die Flottengrößen sind ganz unterschiedlich, von 50 bis 500 Fahrzeugen ist alles dabei. Meist handelt es sich dabei um Kaufparks oder Flotten im Finanzleasing.

Der A.T.U. Flottenservice im Überblick:

- Filialsystem mit rund 650 Standorten in D, A, CH, I, NL, CZ und CH
- Technische Serviceleistungen: Inspektion & Wartung, Reifen & Felgen, Autoglas, Smart Repair
- Digitale Services: Online-Terminabwicklung, Zentralfaktura, Abrechnung im EDI-Verfahren, Reportings (standardisiert oder maßgeschneidert)
- Kundenservice: Hol- und Bringservice, Werkstattersatzfahrzeuge, Mobilitätsgarantie, A.T.U.-Card
- Kooperation mit den herstellerunabhängigen Leasinggesellschaften Atlas Leasing, CommerzReal, GE/ASL, Sixt, VR Leasing
- Kooperation mit Euroshell
- www.atu.de

FREIRAUM FÜR IHR BUSINESS

**DER NEUE SEAT IBIZA ST 1.2 TDI CR ECOMOTIVE
BESTENS AUSGESTATTET FÜR NUR 182 €* MONATLICH**



auto ecomotive

Mit bis zu 1.164 Litern Gepäckraumvolumen schafft der neue SEAT Ibiza ST Ecomotive nicht nur berufliche Freiräume. Dank attraktiver Leasingkonditionen schafft er auch Freiraum fürs Budget. Und das auf außerordentlich hohem Qualitätsniveau. Inklusive komfortablem Businesspaket u.a. mit Klimaanlage und Audiosystem. Ebenso budgetfreundlich ist sein 1.2 TDI CR Motor. Ausgestattet mit moderner Start-Stopp-Automatik ist er mit nur 3,4 l/100 km* sowie 89 g CO₂/km* einer der umweltfreundlichsten seiner Klasse.** Dies macht ihn auch zu einem echten Vorbild hinsichtlich Betriebskosten. Weitere Informationen zu unseren Flottenlösungen erhalten Sie telefonisch unter: 01805-208383¹ oder per E-Mail an: firmenkunden@seat.de.

Kraftstoffverbrauch (l/100 km): innerorts 4,1, außerorts 3,0, kombiniert 3,4; CO₂-Emissionswerte (g/km): kombiniert 89.

¹14 Cent/Min. aus dem Festnetz der Deutschen Telekom AG, maximal 42 Cent/Min. aus den Mobilfunknetzen. *Z. B. der SEAT Ibiza ST Reference 1.2 TDI CR Ecomotive, 55 kW (75 PS), auf Basis der unverbindlichen Preisempfehlung von 14.117,65 € zzgl. MwSt.: 182 € monatl. Leasingrate bei 36 Monaten Laufzeit und jährlicher Laufleistung von 30.000 km. Ein Angebot der SEAT Leasing für gewerbliche Kunden mit Großkundenvertrag, zzgl. Überführungskosten, gültig bis zum 31.12.2010. Das abgebildete Fahrzeug enthält Sonderausstattung gegen Mehrpreis. **Kombinierte Werte.

„Vertrauen schaffen“



Christian Heger, beim Karlsruher Systembetreiber Centro verantwortlich für das Flottensegment, über die Chancen des Werkstattkonzepts.

bfp: Warum sollte ein Flottenbetreiber seine Fahrzeuge bei 1a Autoservice warten und reparieren lassen?

Heger: Das ist ganz einfach: Neben den Vorteilen, die eine markenunabhängige Werkstatt grundsätzlich bietet, nämlich hohe Qualität zu günstigen Preisen sowie die Kompetenz bei allen flottenrelevanten Automarken und Full-Service aus einer Hand, weisen wir mit 1a Autoservice eine Flächendeckung auf wie kein anderer.

bfp: Viele Flottenbetreiber haben Vorbehalte gegenüber freien Werkstätten, weil sie Nachteile bei Garantie und Gewährleistung seitens des Fahrzeugherstellers befürchten.

Heger: Ja, das ist eine der größten Herausforderungen, der sich freie Werkstattkonzepte heute im Flottengeschäft stellen müssen. Hier müssen wir noch Aufklärungsarbeit leisten und Vertrauen schaffen, denn Fakt ist: Wir arbeiten nach Herstellervorgaben, setzen nur original Ersatzteile gemäß GVO ein und die Gewährleistungsansprüche bleiben erhalten.

bfp: Technische Qualität ist das Eine, das für gute Leistung im Flottenmarkt selbstverständlich sein sollte. Doch wie steht es um den Kundenservice und die Prozessqualität, die Sie Ihren Kunden für ein effizientes Fuhrparkmanagement bieten?

Heger: Wir bieten den Einsatz der Abrechnungs- und Flottensoftware „Audacon Control“ an. Damit besteht für größere Flotten und Leasingorganisationen die Möglichkeit der Zentralfakturierung aller Leistungen bei allen 1a Autoservice -Betrieben. Service und Reparaturen werden also für Flottenkunden bargeldlos vorgenommen, der Fuhrparkbetreiber erhält vollständig papierlos eine Abrechnung sowie ein auf seine Bedürfnisse hin maßgeschneidertes Reporting- und Freigabesystem.

bfp: Wer sind denn die Kunden aus dem Flottensegment von 1a Autoservice?

Heger: Der bisherige Charakter unseres typischen Flottenkunden ist auch der Struktur unseres Werkstattsystems geschuldet. Da der Werkstattinhaber bisher einen hohen Anteil zur Kundenakquisition beigetragen hat, nutzen meist kleine Fuhrparks unter 20 Fahrzeugen aus der jeweiligen Region unser Leistungsspektrum. Dabei handelt es sich in der Regel um eigen- oder fremdfinanzierte Fahrzeuge ohne Fullservice Vertrag. Zunehmend setzen aber immer mehr größere Fuhrparkbetreiber auf 1a Autoservice. Außerdem haben wir bereits erste Pilotprojekte mit Leasingorganisationen aufgesetzt.

bfp: Was ist Ihre Perspektive für das Flottengeschäft von 1a Autoservice?

Heger: Nun, wir sind ja erst seit zwei Jahren in diesem Markt aktiv und sehen daher noch ein hohes Potenzial, das es auszuschöpfen gilt. Unsere Stärke, die Vielzahl der Werkstätten, wollen wir weiter nutzen, um unseren Bekanntheitsgrad bei Fuhrparkmanagern zu erhöhen und um für Vertrauen in unsere Leistung zu werben. Wir werden verstärkt seitens der Zentrale gezielte Akquisitionen durchführen. Darüber hinaus werden wir unsere Werkstattmeister zusätzlich in der Neukundenakquisition schulen und unterstützen und mit Kommunikationsmitteln ausstatten.

1a autoservice im Überblick:

- Markenübergreifendes Werkstattsystem der Centro Handelsgesellschaft
- Kooperation mit Bosch Vertragsgroßhändlern
- Gegründet: 1999
- 1.534 selbstständige Kfz-Meisterbetriebe
- Technische Serviceleistungen: Autoservice, Reparaturen, Autoglas, Unfallschäden, Reifen
- Digitale Services: Online Terminabwicklung, Flottensoftware „Audacon Control“
- Kundenservice: Hol- und Bringservice, Mobilitätsgarantie
- www.go1a.de

„Bares Geld sparen“

Sven Kopplin, Konzeptmanager Bosch Car Service, über die Stärken seines Unternehmens im Flottenbereich.

bfp: Was machen die Bosch Service Betriebe gerade für Flottenkunden so interessant?

Kopplin: Neben der hohen Flächendeckung und dem guten Preis-Leistungsverhältnis ist das vor allem die markenübergreifende Kompetenz. Die Bosch Service Organisation kann auf das technische Knowhow, moderne Diagnosesysteme, aktuelle Werkstatttechnik und original Ersatzteile von Bosch zurückgreifen. Dieser direkte Zugriff und unsere effektive Ersatzteilelogistik machen es uns möglich, minimale Standzeiten bei allen Automarken und -typen zu realisieren. Für den Flottenbetreiber ist das bares Geld. Besonders interessant für Fuhrparkbetreiber ist unsere Kompetenz bei Telematik-Einbauten. Mobiltelefonie, Navigation, Fahrzeugortung und alle weiteren Informationssysteme im Fahrzeug gehören in unser Spezialgebiet und können von den Bosch Werkstätten eingebaut und gewartet werden.

bfp: Seit wann fokussiert sich Bosch verstärkt auf das Flottengeschäft und welche Erfolge konnten Sie bisher erzielen?

Kopplin: In den fünf Jahren, die wir im Flottengeschäft aktiv sind, konnten wir ein deutlich wachsendes Interesse seitens der Kunden beobachten. Grund dafür ist mit Sicherheit auch der wachsende Kostendruck, denen Fuhrparkmanager ausgesetzt sind. Als weltweit größtes Werkstattnetz im



freien Werkstattmarkt können wir ein gutes Preis-Leistungsverhältnis bieten, ohne dass der Kunde weite Wege zu seinem Bosch-Partner zurücklegen muss. Dabei haben wir festgestellt, dass viele, vor allem kleinere Flotten, unseren Service aufgrund des persönlichen Kontakts zu ihrem Bosch-Partner in Anspruch nehmen. Gleichzeitig unter-

nehmen wir derzeit aber auch verstärkt zentrale Anstrengungen für den Aufbau unseres Kundenportfolios im Flottensektor.

bfp: Wie sehen diese zentralen Aktivitäten aus?

Kopplin: Wir steuern von der Bosch Systemzentrale aus eine schlagkräftige Außendienstmannschaft für die Bosch Service Betriebe. Unser Außendienst unterstützt bundesweit auch das Flottengeschäft mit mittleren und großen Flotten und übernimmt die regelmäßige Kundenbetreuung über den Werkstattbesuch hinaus. Darüber hinaus verhandeln wir mit Leasinggesellschaften über Rahmenabkommen, die diese wiederum ihren Flottenkunden anbieten können. Zudem zeigen wir unsere Leistung im Rahmen verschiedener Marketingaktivitäten und sind auch selbstverständlich bei Flottenveranstaltungen wie zum Beispiel dem bfp Fuhrpark-Forum am Nürburgring vor Ort.

Der Bosch Service im Überblick:

- über 1.000 inhabergeführte Meisterwerkstätten in Deutschland
- 170 Betriebe in Österreich und der Schweiz
- insgesamt 14.500 Betriebe in 142 Ländern
- technische Serviceleistungen: Autoelektrik, Elektronik, Dieselservice, Inspektionen, Ölservice, allgemeine mechanische Kfz-Reparaturen, Klimaservice, Car Multimedia, Reifen- und Autoglasservice
- Kundenservice: Hol- und Bringservice, Werkstattersatzfahrzeuge, Mobilitätsgarantie, Bosch Service Flotten-Card
- www.bosch-service.de

Die neue bott vario Fahrzeugeinrichtung

Und was machen Sie morgen?



Gut, dass Sie sich jetzt auf Ihre Aufgaben von morgen konzentrieren können. Mit bott vario werden Gedanken an Sicherheit, Gewichtsreduzierung, Ladungssicherung oder Suchzeitenreduzierung zu Themen von gestern.

Entdecken Sie die neue Basis Ihrer Effizienz. Ab dem 23. September auf der IAA Hannover. Halle 13, Stand D48.

Bott GmbH & Co. KG, Bahnstraße 17, D-74405 Gaildorf, Telefon: +49 (0) 79 71 / 251-210, Telefax: +49 (0) 79 71 / 251-205, www.bott.de

Schrumpfungsprozess

Kostendruck und Ökologie:
Ist Downsizing in den Unternehmen ein Thema?
Und wie reagieren die Leasingunternehmen darauf?



Eine Dienstwagenregelung ist wie eine empfindliche Pflanze. Meist parallel zum Unternehmen gediehen, weiß heute kaum jemand, wie diese oder jene Blüte entstanden ist oder warum dieser oder jener Ast nicht schon lange abgesägt wurde. Die Gärtner im Unternehmen scheuen oft den Eingriff, um die Pflanze nicht gänzlich zum Absterben zu bringen und somit die Basis des gesamten Dienstwagengartens zu gefährden.

Mit den Folgen, dass sich Berechtigte mehr mit ihrem fahrbaren Untersatz beschäftigen würden als mit ihren eigentlichen Aufgaben, um nun wieder ins eigentliche Bild zurück zu kehren. Eine gerechte Ordnung muss sein, sonst droht Chaos. Ergo fassen Fuhrparkverantwortliche das Thema oft nur mit Samthandschuhen an, setzen Änderungen in der Car policy behutsam um. Da verwundert es nicht, dass es neue Technologien, Modelle oder auch nur andere Motoren schwer haben, in Unternehmen gelistet zu werden. Denn jedes einzelne PS zählt bei den Nutzern.

Doch in jüngster Zeit gibt es zwei wichtige Argumente für Unternehmen, die Dienst-

wagenordnung zu verändern: Sparsamkeit aufgrund der Folgen der Wirtschaftskrise und die Umweltdiskussion, die es möglich oder sogar nötig machen, dass Unternehmen ihr Umweltbewusstsein auch nach außen zeigen. Und erste Umwälzungen konnten geortet werden. So berichtet Andreas Golze, Research Manager beim Marktbeobachter Dataforce: „Insbesondere in den vergangenen drei Jahren hat sich ein Trend zum Downsizing bei der Motorisierung im Relevanten Flottenmarkt abgebildet, das heißt die Motoren verfügen über weniger Hubraum bei gleicher oder höherer kW-Leistung.“

Wichtigster Ansatz dürfte der CO₂-Ausstoß sein, den es in vielen Fuhrparks zu begrenzen gilt. Wobei die Attraktivität des Fahrzeugs und dessen Motorisierung nicht leiden darf, damit der Nutzer zufrieden bleibt. „Man sollte bei der Ausgestaltung eines Fuhrparks jedoch auf die neuen verbrauchsarmen Antriebstechniken der Hersteller zurückgreifen. Sind diese perfekt aufeinander abgestimmt, bergen sie auch keinen Verlust der Fahrfreude und Attraktivität der Fahrzeuge in sich“, bringt Alphabet diese Schwierigkeit auf den Punkt.

Auch der CVO-Barometer der Full-service-Leasinggesellschaft Arval hat sich

jüngst im Rahmen einer Umfrage unter Fuhrparkmanagern mit dem Thema beschäftigt. Reinhard Happel, Vertriebsleiter Arval Deutschland GmbH: „Werden alle verantwortlichen Entscheider aus der Personal, Finanz- oder Einkaufsabteilung sowie die Mitglieder des Betriebsrats frühzeitig in die Erstellung der Dienstwagenrichtlinie eingebunden, vermeidet man teure Fehlinvestitionen im Fuhrpark“.

Und was meinen die Fuhrparkmanager? Sabine Neumann hat im Rahmen der monatlichen Umfrage die Frage nach dem Downsizing gestellt und recht unterschiedliche Aussagen geerntet (siehe Seite 6). So sind Markenwechsel oder marginale Änderungen bei der Ausstattung – vor allem im Bereich Sicherheit – nicht selten. Aber einige Flottenmanager berichten auch von ökologisch getriebenen Änderungen: „So achten wir mittlerweile vermehrt darauf, dass wir nur Fahrzeuge mit modernster Motorentechnik anschaffen und der Spritverbrauch der einzelnen Modelle dementsprechend möglichst gering ist“, sagt beispielsweise Albrecht Schäfer von der BMTI International GmbH in Köln.

..... Hans-Joachim Mag

NACHGEHAKT

Wenn jemand über Wünsche und Änderungen bei der Car policy Bescheid weiß, dann ist das die Fullservice-Leasing-Industrie. Wir haben den Firmen zwei Fragen gestellt:

1. Haben sich die Car policies Ihrer Kunden dahingehend verändert, dass kleinere Fahrzeuge angeschafft werden (Downsizing)? Wenn ja, wie stark?
2. Raten Sie Ihren Kunden zum Downsizing, um Kosten zu sparen?



AKF SERVICELEASE

- 1 Teilweise, rund zehn Prozent unserer Kunden haben die Car policy nach unten korrigiert.
- 2 Darauf haben wir nur bedingt Einfluss. Bei Fahrzeugen der Mittelklasse können auch durch Verlängerung der Laufzeit Kosteneinsparungen erzielt werden.



ALD AUTOMOTIVE

- 1 Ja, die Car Policies unserer Kunden unterliegen laufend Veränderungen. Dabei ist die Anschaffung kleinerer Fahrzeuge allerdings nur ein Aspekt. Überwiegend wurden die bestehenden Fahrzeugtypen mit kleinerer Motorleistung beibehalten oder aber es wurde auf andere, günstigere Hersteller in der jeweiligen Fahrzeugkategorie umgestellt.
- 2 Ein Downsizing im Sinne der Anschaffung kleinerer Fahrzeuge kann eine mögliche Lösungsvariante sein. Eine weitere kann auch der Wechsel einzelner Hersteller sein.



ALPHABET

- 1 Bei einigen Kunden ist ein Downsizing des Fuhrparks zu beobachten. Ein genereller Trend ist jedoch noch nicht absehbar. Dienstwagen sind noch immer ein wichtiger Incentivebestandteil und Motivationsanreiz. Demzufolge möchten Kunden weniger an nach außen hin sichtbaren Merkmalen wie dem Fahrzeugmodell sparen. Der Trend geht viel mehr in nicht sichtbare Details wie beispielsweise verbrauchsarme Fahrzeuge. Die Hersteller bieten daher mittlerweile Motoren an, die bei gleicher Leistung weniger Kraft-

stoff verbrauchen. So ist ein Downsizing ohne Verzicht auf Fahrleistung und -komfort möglich. Dies wiederum erhält die Attraktivität eines Dienstwagens für Mitarbeiter. Zum Einsatz kommen zumeist die speziellen umweltfreundlichen Modelle der Autohersteller.

- 2 In der Tat ist die TCO weiterhin das ausschlaggebende Kriterium bei der Ausgestaltung der Dienstwagenrichtlinie. Besonders in den vergangenen zwei schwierigen Jahren sind die Unternehmen mehr und mehr dazu übergegangen, auf die Gesamtkosten der Flotte zu achten. Dabei wird natürlich auch die CO2-Thematik berücksichtigt. Weiterhin ist es nach wie vor auch wichtig, eine gewisse Liberalität bei der Entscheidung zu wahren, gepaart mit bestimmten Anreiz-Systemen. Man sollte bei der Ausgestaltung eines Fuhrparks jedoch auf die neuen verbrauchsarmen Antriebstechniken der Hersteller zurückgreifen. Sind diese perfekt aufeinander abgestimmt, bergen sie auch keinen Verlust der Fahrfreude und Attraktivität der Fahrzeuge in sich.



ARVAL

- 1 Bei Fuhrparks, in denen das Fahrzeug ein Produktionsfaktor ist, spielt Downsizing in der Tat eine Rolle. Ist das Fahrzeug dagegen ein Motivationsfaktor, bleibt die bisherige Lösung in den meisten Fällen weiterhin bestehen, um die Mitarbeitermotivation aufrecht zu erhalten.
- 2 Nein. Motivationsleasing ist nach wie vor für viele Unternehmen ein wichtiger Ansatzpunkt, um Mitarbeiter im Unternehmen zu halten. Ist Motivationsleasing bereits im Unternehmen etabliert, sollte an dieser Stelle also nicht gekürzt werden. Es ist allerdings festzustellen, dass viele Fahrzeugmodelle zwar beibehalten, aber mit kleineren, sparsameren Motoren ausgestattet werden oder die Ausstattung reduziert wird. Wir erachten es für wichtig, mit unseren Kunden die Fahrzeugalternativen zu prüfen. Dabei handelt es sich um Fahrzeuge, welche die gesetzten Anforderungen gleich oder sogar besser erfüllen und dabei die TCO-Betrachtung positiv beeinflussen.



ATHLON CAR LEASE

- 1 Bei Kunden, bei denen Corporate Social Responsibility und Nachhaltigkeit derzeit schon eine große Rolle spielen, ist dieser Trend sehr klar erkennbar. Bei anderen Kunden geht der Trend auch zu einem Downsizing, hier allerdings vorwiegend zu verbrauchsärmeren Fahrzeugen.
- 2 Ja machen wir. Wichtig ist uns eine gute Kombination aus Nachhaltigkeit (Emissionen nachhaltig reduzieren) und Fuhrparkkosten einsparen. Die Beratung unserer Kunden zum Downsizing ist für uns ein wesentlicher Faktor zur Erfüllung des von uns unterschriebenen Cleaner Car Contract. Mit diesem haben wir uns verpflichtet, den durchschnittlichen CO2-Ausstoß unserer gesamten Neuwagenflotte (Dienstwagen- und Kundenflotten) bis 2012 auf 120 Gramm CO2 pro Kilometer zu begrenzen.



BW FUHRPARK-SERVICE GMBH

- 1 Die Car policy als Grundlage der einzelnen Fahrzeuggrößen hat sich nicht verändert, allerdings wird teilweise freiwillig auf ein kleineres Fahrzeug zurückgegriffen.
- 2 Ja, wir gehen auch in Bezug auf das Downsizing aktiv auf unseren Kunden zu.



CARMOBILITY

- 1 Nein nicht wesentlich. Nur vereinzelt wurden Car policies zugunsten kleinerer Motorisierungen angepasst.
- 2 Das Downsizing ist nur eine Möglichkeit, um die Fuhrparkkosten zu reduzieren. Unsere Kunden erhalten eine umfassendere Beratung im Hinblick auf die Kostensituation im Fuhrpark.



COMMERZREAL LEASING

- 1 Unsere Wahrnehmung ist, dass die kriseninduzierte Spar-Phase bereits wieder vorüber ist. Das zeigen auch die Zulassungszahlen in den einzelnen Fahrzeugkategorien. Die Status-Signalisation der Dienstwagen-Kategorie hat nach wie vor Vorrang vor dem so gerne verkündeten Kostenfokus. Downsizing passiert dort, wo die Car policy auf Referenzraten-Modellen aufgebaut ist. Die der Marktsituation geschuldeten Restwertabsenkungen führen bei gleicher Rate zwangsläufig zu weniger Auto.
- 2 Wir thematisieren stärker das Thema Ökologie. Zunehmend deutlicher wird der Trend hin zu diesem Auswahlkriterium. Das bewirkt zunächst Kostensenkung via Treibstoffreduktion. Gerade bei

1. Haben sich die Car policies Ihrer Kunden dahingehend verändert, dass kleinere Fahrzeuge angeschafft werden (Downsizing)? Wenn ja, wie stark?
2. Raten Sie Ihren Kunden zum Downsizing, um Kosten zu sparen?

Flottenbetreibern, die sich erstmalig mit dem Auslagern des Fuhrparkmanagements befassen, führt das Hinterfragen von ökologischen Entscheidungskriterien zu erhöhter Aufnahmebereitschaft, wenn es aktiv angesprochen wird. Das trifft besonders dann zu, je näher die Branche an diesem Themenkomplex angesiedelt ist (Gesundheit, Umwelt, Soziales etc.).



CPM

1 Ja, denn unseren Kunden ist bewusst, dass die Gestaltung der Car policy die Fuhrparkkosten für die kommenden Jahre maßgeblich bestimmt. Hierbei geht es nicht immer nur um die Nutzung kleinerer Fahrzeuge, sondern um eine sinnvolle Auswertung von TCO-Kalkulationen entlang der Nutzungsbedingungen der individuellen Flotte.

2 Methode des Downsizing kann ein probates Mittel sein, um Kosten einzusparen. Allerdings sollten auch hier die Auswirkungen mit Hilfe der TCO-Methode überprüft werden. Wir haben festgestellt, dass einige unserer Kunden Downsizing innerhalb ihrer Fahrzeugflotte entsprechend unserer Beratung vorgenommen haben. Allerdings wägen unsere Kunden und CPM ebenfalls die Aspekte der Motivation und Außenwirkung gemeinsam ab. So stellen wir überwiegend fest, dass einige Kunden sich zunächst auf die Maßnahme konzentriert haben, kleinere Motoren in gleichen Fahrzeugmodellen zu nutzen.



DAIMLER FLEET MANAGEMENT

1 Wir erleben schon, dass große Konzerne ein gewisses Downsizing in den Fuhrparks einführen, beispielsweise für den klassischen Servicetechniker-Außendienst, aber das sind nicht die traditionellen Segmente für Daimler Fleet Management. Wir sind dort engagiert, wo die Hochqualifikation eines Mitarbeiters von Bedeutung ist. Auch hier wird einmal eine kW-Zahl reduziert, aber nicht das komplette Auto. Vielmehr erleben wir in puncto Kosteneinsparung im Premium-Segment eher einen Trend zur Homogenisierung der Fuhrparks, zum Mono-Marken-Fuhrpark, der einen harten Verdrängungswettbewerb für die Premium-Anbieter nach sich zieht. Dann stellt ein Fuhrparkbetreiber zum Beispiel ganz auf Mercedes-Benz um. Dadurch lassen sich erhebliche Kosten sparen. So haben wir in den letzten Monaten einige Kunden gewonnen.

2 Downsizing ist eine Möglichkeit, um Kosten zu sparen. Aber es gibt noch zahlreiche andere Stellschrauben, um Kosten zu reduzieren. Da ist kompetente Beratung und eine optimale Bedarfsanalyse

beim Kunden gefragt. Und genau das bieten wir.



DB FUHRPARK-SERVICE/DB RENT

1 Ja. Grundsätzlich bieten wir unseren Kunden das wirtschaftlichste Fahrzeug/die wirtschaftlichste Flotte an. Dies wird tatsächlich immer öfter von unseren Kunden/Interessenten gewünscht/gewählt. Bei der Bahn wird dies seit bestehen der DB Fuhrpark-Service GmbH so gelebt. Bei unseren externen Kunden entscheiden sich mittlerweile über 50 Prozent zum Downsizing.

2 Ja.



DEUTSCHE LEASING

1 Nein, diese Beobachtung ist nur vereinzelt festzustellen.

2 Als eine von mehreren mögliche Maßnahmen zur Kostenreduzierung. Insbesondere bei den Gehaltsverzichtsmodellen, also den Motivationsfahrzeugen, sollte ein Unternehmen gemeinsam mit dem Fuhrparkmanager nach Möglichkeiten suchen, die Kostenreduzierungen ermöglichen, ohne dass zwingend ein Downsizing stattfinden muss. Denn der Motivationscharakter von Dienstwagen, gerade in Zeiten, wenn die Wirtschaft wieder anspringt, sollte nicht unterschätzt werden.



DSK LEASING

1 Ja, Downsizing ist in der Tat ein Thema, das von vielen Kunden angefragt beziehungsweise angenommen wird. Es ist jedoch branchenabhängig, damit also nicht überall ein Thema.

2 Sollte sich nach Abwägung aller Aspekte, auch die Berücksichtigung von anderen Fahrzeugmarken (z.B. ausländische Produkte), eine vom Kunden gewünschte Kostenreduktion nicht erzielen lassen, ist Downsizing ein Thema.



FLEETCAR + SERVICE COMMUNITY (F+SC)

1 Nur etwa zehn Prozent der Kunden haben Ihre Car policy geändert, primär indem nied-

rigere CO₂-Werte vorgegeben werden. Dies ist natürlich am leichtesten mit kleineren Motoren zu erreichen und entspricht somit einem Downsizing.

2 Wir empfehlen den meisten unserer Kunden bei der Neuanschaffung vor allem die Modelle, die nach einer TCO-Analyse die geringsten Kosten in ihrer Klasse verursachen. Gleichzeitig beraten wir sie, dass mit Eco-Trainings auch das Fahrverhalten der Nutzer verändert werden sollte, denn durch die Senkung der Kraftstoffkosten lassen sich zum einen die größten Einsparpotenziale bei den Fuhrparkkosten realisieren, und zum anderen werden die umweltpolitischen Ziele der Kunden unterstützt. Reines Downsizing als singuläre Maßnahme ist nicht Ziel führend, vor allem wenn die Nutzer es als Herabstufung empfinden.



FLEETLEVEL+

1 Ein genereller Trend zum Downsizing ist nicht erkennbar. Bei einigen Kunden ist allerdings ein Downsizing des Fuhrparks zu beobachten, wobei die geänderte Car policy primär die CO₂-Werte und damit den Verbrauch begrenzt. Kleinere Motorisierungen bei bestehenden Modellfreigaben oder umfangreichere Sonderausstattungen bei kleineren Modellen sollen gerade bei Vielfahrern Akzeptanz schaffen für den Verzicht auf Leistung und Hubraum. Zum Einsatz kommen zumeist die speziellen umweltfreundlichen Modelle der Autohersteller.

2 Wir raten unseren Kunden bei der Ausgestaltung der Car policy, die TCO als das ausschlaggebende Kriterium zu berücksichtigen. Die Anpassungen müssen ökonomischen und ökologischen Ansprüchen gerecht werden. Downsizing ist dabei ein wichtiges Element der Kostenoptimierung, jedoch nicht das einzige.



HPI

1 Das Downsizing wird bei vielen unserer Kunden als mögliche Kosten senkende Maßnahme diskutiert. Es gibt aber immer noch eine Diskrepanz zur tatsächlichen Umsetzung in den Car policies. Rund 20 Prozent unserer Kunden haben ein Downsizing vollumfänglich umgesetzt und in die Car policy integriert.

2 Wir beraten als unabhängiger Fuhrparkmanager unsere Kunden in allen Aspekten zum Thema Kostensenkung. Downsizing ist dabei nur ein möglicher Parameter und es gibt individuell nach Fuhrpark weitere Bereiche, in denen sich Kosten spürbar reduzieren lassen. Dieses immer unter den Gesichtspunkten der Mitarbeiter Motivation und der Umsetzbarkeit im jeweiligen Unternehmen.



LEASE PLAN

1 Nein, diesen Trend beobachten wir bei unseren Kunden nicht. Es gibt vielmehr einen



So sparsam wie noch nie: ab 7,2l/100km*.

Der Transporter. Scheut keinen Vergleich.

Begreift man Energieverbrauch als Problem oder als Chance? Der Transporter mit seiner neuen Generation von TDI-Motoren ist wirtschaftlicher und effizienter denn je, mit einem Verbrauch ab 7,2 l/100km*. Und dabei auch noch leistungsstärker. Die erstmals verwendete Common-Rail-Technologie sorgt für viel Drehmoment und – zusammen mit dem Doppelkupplungsgetriebe DSG – für weniger Verbrauch und noch weniger CO₂-Emissionen. Und auch die Euro-5-Abgasnorm wird erfüllt. Was auch immer die Zukunft bringt:

Der Transporter ist auch für Ihren Flotteneinsatz bestens gerüstet.



Nutzfahrzeuge

Abbildung zeigt Sonderausstattung gegen Mehrpreis. *Transporter Kastenwagen 2,0-l-TDI-Motor mit 62 kW, Kraftstoffverbrauch (l/100 km): innerorts 9,4–9,7/außerorts 6,0–6,3/kombiniert 7,2–7,5. CO₂-Emissionen (g/km): kombiniert 190–198.

1. Haben sich die Car policies Ihrer Kunden dahingehend verändert, dass kleinere Fahrzeuge angeschafft werden (Downsizing)? Wenn ja, wie stark?
2. Raten Sie Ihren Kunden zum Downsizing, um Kosten zu sparen?

Trend zu kraftstoffoptimierten Modellen, jedoch ohne Downsizing.

- 2 Erst in letzter Konsequenz. Unsere Kernkompetenz ist es, alle Optimierungsmöglichkeiten rund um die Fuhrparks unserer Kunden zu analysieren und entsprechende Einsparungsvorschläge zu unterbreiten. Erst wenn diese Stellschrauben ausgeschöpft sind, sollte ein Downsizing erfolgen.



MASKE AG

- 1 Generell kann man sagen, dass die Car policies der Kunden dahingehend angepasst werden, dass Fahrzeuge in niedrigeren Fahrzeugklassen angeschafft werden. Bei einigen Kunden gehen die Einsparungen so weit, dass gewisse Bereiche den Dienstwagenanspruch sogar komplett verlieren. Entgegen dem heutigen Trend gibt es aber auch Unternehmen, die ihren Mitarbeitern die Referenzraten erhöhen, damit weiterhin die gleichen Fahrzeugkategorien angeschafft werden können - dies ist aber nicht die Regel.

- 2 Bei unseren Beratungsgesprächen wird nicht generell dazu geraten, ein Downsizing durchzuführen. Hierbei muss man natürlich die gesamte Fuhrparkstruktur seiner Kunden kennen. Einsparpotential gibt es auch innerhalb der Fahrzeugklassen durch sparsamere Motoren oder günstigere Hersteller mit höheren Rabatten. Je nach Nutzung und Auslastung der Fahrzeuge muss entschieden werden, ob eine kleine Fahrzeugkategorie sinnvoll erscheint (z.B. Poofahrzeuge).



MOBILITY CONCEPT

- 1 Grundsätzlich muss man unterscheiden, um welche Art an Fahrzeugflotte es sich handelt. Bei einem User-Choser-Fuhrpark dient der Dienstwagen primär der Motivation, so dass ein Downsizing wohl eher kontraproduktiv ist. Bei einer Serviceflotte dagegen, bei der das Fahrzeug im Vordergrund steht, ist das Downsizing ein probates Mittel Kosten für das Unternehmen zu reduzieren. In der Regel gewähren unsere Kunden ihren Mitarbeitern jedoch die Möglichkeit, durch eine Beteiligung an den Leasingkosten das Downsizing aufzufangen, so dass eine spürbare Veränderung bei den Neuwagenbestellungen ausbleibt, eine Kostenersparnis für das Unternehmen jedoch langfristig erzielt wird.

- 2 Ja, die Beratung hinsichtlich der Car policy sowie das Erarbeiten von Optimierungsvorschlägen erachten wir als elementaren Bestandteil unseres Fuhrparkmanagement-Konzeptes.



RAIFFEISEN-IMPULS FUHRPARKMANAGEMENT

- 1 Es gibt einen Trend zu verbrauchsgünstigen Fahrzeugen, die Firmen achten verstärkt auf den Verbrauch und CO2-Ausstoß. Weniger geordert werden SUVs, Cabrios und Benziner.
- 2 Es gilt stets, zwischen den Interessen des Unternehmens und der Nutzer abzuwägen und die TCO zu beachten. Trotzdem sollten die Fahrzeuge eine Mindestausstattung haben: Etwa Metallic-Lack, Navigation und PDC.



SIXT LEASING

- 1 Das kann man so pauschal nicht sagen. Es hängt maßgeblich von der Art des Fuhrparks und letztlich natürlich auch vom Kunden selbst ab. Bei reinen Motivationsfuhrparks beispielsweise ist das Thema Downsizing eher weniger präsent. Durchaus sind einige Kunden den Weg gegangen und haben diesbezüglich ihre Car policy angepasst. Andere hingegen haben Incentive-Modelle zur Reduzierung des CO2-Austausches implementiert, um nachhaltig auch den Kostenblock Treibstoff niedrig zu halten. Damit kann natürlich auch ein Downsizing der Flotte einhergehen, allerdings ohne feste Restriktionen in der Car Policy. In Serviceflotten bemerkt man hingegen durchaus eine zunehmende Bereitschaft, durch Einschränkungen in der Car policy Kosten zu senken. Hier ist das Fahrzeug „Mittel zum Zweck“ – Veränderungen sind demnach deutlich unkomplizierter möglich bzw. aufgrund zumeist sehr gleichförmiger Flotten der Kostenhebel auch deutlich höher. Es handelt sich dabei aber nicht unbedingt immer um ein Downsizing, oftmals werden auch nur Motorisierungen begrenzt, die Modellvielfalt reduziert oder andere Marken und Modelle mit niedrigeren TCO in die Flotte aufgenommen.

- 2 Die Bandbreite an Maßnahmen zur nachhaltigen Kostensenkung auf Kundenseite ist sehr groß. Dazu gehört sicherlich auch Downsizing – allerdings nur als ein Baustein eines ganzheitlichen Optimierungskonzeptes. Wie bereits erwähnt, ist Downsizing nicht für alle Kunden und Flottenarten ein Ziel führender Weg. Es gilt daher kundenspezifisch abzuwägen, welche Maßnahmen für welchen Kunden letztlich am nachhaltigsten sind. Führt man sich vor Augen, dass die Leasingkosten durchschnittlich lediglich 25 Prozent der gesamten Fuhrparkkosten ausmachen, kommt man schnell zu dem Schluss, dass ein Blick in die Kostenblöcke Treibstoff, Wartung/Verschleiß, Schaden und Versicherung durchaus lohnt, um seinen Kunden einen nachhaltigen Kostenvorteil zu realisieren.



VOLVO AUTO BANK GMBH

- 1 Ein Trend des Downsizing ist sicher erkennbar – jedoch hauptsächlich im Motoren-Bereich, was einem preislichen Downsizing von fünf bis acht Prozent entsprechen kann. Weniger erkennbar sind Wechsel zu kleineren Modellen. Die Fahrzeugausstattungen bleiben in der Regel auf unverändertem Niveau. Allerdings ist eine steigende Preissensibilität im Bereich Leasingraten zu erkennen.
- 2 In den Beratungsgesprächen mit Fuhrparkverantwortlichen wird auf die erstklassigen Verbrauchswerte – vor allem unserer „Drive-e“-Modelle – mit den daraus resultierend niedrigen CO2-Werten unserer Fahrzeugpalette inklusive entsprechender Kostenreduzierung eingegangen. Letztendlich entscheidet der Kunde natürlich selbst.



VR LEASING

- 1 Durch die Umweltprämie 2009 und die Überproduktion von Fahrzeugen durch die Automobilhersteller sind die Restwerte für Gebrauchtwagen in den letzten zwei Jahren gesunken und haben sich immer noch nicht erholt. Für viele Leasinganbieter ist es darüber hinaus herausfordernder beziehungsweise teurer geworden, die notwendige Refinanzierung für die Leasingfahrzeuge zu erhalten. In Summe führt dies zu steigenden Leasingraten für einen Dienstwagen. Für das festgelegte Dienstwagen-Budget erhält man auf diese Weise nur ein kleineres Fahrzeug beziehungsweise geringere Ausstattungen oder Motorisierung. Das Resultat war somit häufig ein „unfreiwilliges Downsizing“.
- 2 Der Kundenwunsch steht ganz klar im Vordergrund. Wenn das vorhandene Dienstwagen-Budget zwingend eingehalten werden muss oder das Budget niedriger als vorher ist, ist Downsizing die eine Möglichkeit. Die andere Variante ist möglicherweise ein Wechsel zu einer preiswerteren Automarke.



VW LEASING

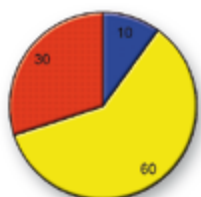
- 1 Nein, einen grundsätzlichen Trend zum Downsizing erkennen wir derzeit nicht. Vielmehr stellen wir eine zunehmende Normalisierung des Nachfrageverhaltens fest. Ein erhöhter Beratungsbedarf besteht jedoch im Bereich der ökologischen Mobilitätskonzepte.
- 2 Jeder Fuhrpark ist anders strukturiert. Aus diesem Grund beraten wir unsere Kunden gemäß ihrem individuellen Mobilitätsbedarf. Ausgehend davon erfolgt in einem ersten Schritt eine Beratung hinsichtlich der Ausschöpfung der ökologischen Alternativen in der Modellreihe und die Prüfung der daraus resultierenden Einsparpotentiale. Ein klassisches Downsizing würden wir nur dann empfehlen, wenn sich mit kleineren zweckgebunden Fahrzeugen die jeweilige Tätigkeit gleichermaßen erfüllen lässt.

Wie an der nebenstehenden Tabelle zu erkennen, fallen die Antworten sehr unterschiedlich aus, was die Veränderung der Kundenwünsche angeht. Und auch die Strategien der Gesellschaften im Gespräch mit ihren Kunden orientieren sich oft an den Wünschen der Kunden, was wir mit „teilweise“ vermerkt haben, während sieben Unternehmen ein aktives Downsizing pauschal nicht anraten. Immerhin neun tun es.

Können Sie sich vorstellen, generell nur noch kleinere Fahrzeuge im Unternehmen einzusetzen?



Werden Sie in Zukunft auf besonders klimaschädliche Fahrzeuge verzichten?



	Stellen Sie Downsizing fest?	Raten Sie zum Downsizing?
akf Servicelease	teilw.	nein
ALD Automotive	ja	teilw.
Alphabet	nein	-
Arval	teilw.	nein
Athlon Car Lease	ja	ja
BW Fuhrpark-Service	nein	ja
Carmobility	nein	teilw.
Commerzreal	teilw.	ja
CPM	ja	teilw.
Daimler Fleet Management	ja	nein
DB Rent	ja	ja
Deutsche Leasing	nein	ja
DSK Leasing	ja	ja
F+SC	teilw.	ja
Fleetlevel+	teilw.	teilw.
HPI	ja	teilw.
Lease Plan	nein	teilw.
Maske	nein	nein
Mobility Concept	nein	ja
Raiffeisen Impuls	ja	nein
Sixt Leasing	teilw.	teilw.
Volvo Auto Bank	ja	ja
VR Leasing	ja	nein
VW Leasing	nein	nein

Grüne Flotte? Ja, aber!

Deutsche Unternehmen wollen bei ihrer Flottenzusammensetzung in Zukunft auf besonders klimaschädliche Fahrzeuge verzichten. Auf kleinere Fahrzeuge umsteigen wollen aber nur die wenigsten. Das ergab eine Umfrage der Athlon Car Lease unter 110 Unternehmen, die an der Fachtagung „Grüne Mobilität“ in Frankfurt und Visselhövede teilgenommen hatten.

Das Auto bleibt demnach auch weiterhin das bevorzugte „Fortbewegungsmittel“ für Individualisten. Denn Fahrgemeinschaften kommen für die meisten Unternehmen nicht in Frage. Nur eine kleine Minderheit (15 Prozent der Befragten) will die Bildung von betrieblichen Fahrgemeinschaften zukünftig aktiv vorantreiben.

Zwar spielen bei der Hälfte der Befragten ökologische Aspekte in der Car policy bisher noch keine Rolle. Aber nur zehn Prozent wollen auch weiterhin explizit an klimaschädlichen Fahrzeugen (vornehmlich für Vorstand und Geschäftsleitung) festhalten. Rund 60 Prozent der Unternehmen wollen dagegen zukünftig auf besonders klimaschädliche Fahrzeuge verzichten.

Beim Einsatz von kleinen Fahrzeugen hört der Spaß für die meisten Unternehmen aber auf: Gerade einmal 30 Prozent können sich vorstellen, generell auf kleinere Fahrzeuge umzusteigen. Große Firmenwagen rangieren demnach unter den Statussymbolen immer noch weit vorn.

Zwischen einem Verzicht auf klimaschädliche Fahrzeuge, einem „Ja“ zur Bildung von Fahrgemeinschaften und zu kleineren Fahrzeugen gibt es keinerlei Korrelationen. Wer A sagt, muss nicht zwangsläufig B sagen. Das eine bedingt keineswegs das andere, so die Befragung. „Die Unternehmen glauben, Klimaschutz auch ohne Fahrgemeinschaften und den Verzicht auf große Fahrzeuge zu schaffen“, kommentiert Ryan Rutgers, Geschäftsführer von Athlon die Ergebnisse. „Keine kleineren Modelle – aber eine deutliche Reduktion von Emissionen. Diese beiden Pole markieren das klimatische Spannungsfeld, in dem sich Unternehmen heute bewegen“, so Rutgers weiter.

Bei der Frage, mit welchen Fahrzeugen sich die Flottenzusammensetzung künftig klimafreundlicher gestalten lässt, sind die Unternehmen geteilter Meinung: 50 Prozent setzen auf einen Mix von Kraftstoff sparenden Verbrennungsmotoren, Hybrid- und Elektroantrieben. Die andere Hälfte setzt weiter konservativ auf sparsame Verbrennungsmotoren. Übereinstimmung herrschte bei allen Teilnehmern darüber, dass die Fahrweise und der daraus resultierende Kraftstoffverbrauch pro Mitarbeiter zukünftig individuell nachgehalten werden soll. Mitarbeiter müssen also in Zukunft mit Kraftstoff-Kontrollen rechnen.

Sanktionen für einen Mehrverbrauch, der die ECE-Norm um mehr als zwanzig Prozent (Toleranzgrenze) überschreitet, lehnen die meisten Unternehmen jedoch ab. Nur zwanzig Prozent würden ihre Mitarbeiter mit einer Kürzung von Bonifikationen oder einer verminderten Leasingrate zur Raison bringen wollen. Stattdessen setzen die Unternehmen auf positive Anreize wie Fahrtrainings und Belohnungssysteme für eine klimafreundliche Fahrweise.



Fuhrparkmanager
Thorsten Klein
zu aktuellen
Managementthemen



Fuhrparkmanager gesucht



dem Fuhrparkmanager und seinem Team so recht niemand im Unternehmen wirklich genau, was der Fuhrpark denn so den ganzen Tag über alles macht.

Und wenn es dann wie in dem beschriebenen Fall um die kurzfristige Neubesetzung einer solchen Position geht, weil möglicherweise der alte Fuhrparkmanager entnervt die Segel gestrichen hat, dann kommt nicht selten solch eine realitätsferne Ausschreibung dabei heraus. Denn dann macht sich die Personalabteilung zumeist an eine Stoffsammlung der Tätigkeiten, die sich

Eine Position ersten Ranges, mit Macht und einer Fülle vielfältiger Möglichkeiten

Wenn Wunschträume niemals wahr werden können...

Es ist ja nicht ganz unbekannt im Fuhrparkumfeld, dass die Wertschätzung eines guten Fuhrparkmanagers innerhalb seines Unternehmens in der Regel noch immer sehr zu wünschen übrig lässt. Und dass das Verhältnis von Verantwortung und Aufwand oft nicht im Einklang mit dem monatlichen Salär der Fuhrparkbediensteten steht, ist auch kein großes Geheimnis. Aber wie realitätsfern sich doch so manche Firmen outen, wenn Sie auf der Suche nach einem neuen Fuhrparkmanager sind, zeigt sich beim näheren Betrachten einer kürzlich gefundenen Stellenausschreibung eines größeren deutschen Industriekonzerns. Dieser sucht (vermutlich auch noch eine Weile) einen gestandenen Fuhrparkmanager, der mit seinen Fähigkeiten folgendes Anforderungsprofil erfüllen sollte: Personalverantwortlicher für die regionalen Fuhrparkmanager, Disponent für den Geräte- und Kfz-Fuhrpark, interner Sicherheitsbeauftragter für UVV und sonstige Sicherheitsfragen, technischer Verantwortlicher für den Gesamtfuhrpark, interner TQM-Beauftragter für den operativen Flottenbetrieb, sehr gute betriebswirtschaftliche Kenntnisse in Controlling und

Reporting, Kfz-Meister oder Kfz-Techniker oder Kfz-Betriebswirt, Trainer für das interne Fahrpersonal, möglichst Fahrlehrerausbildung, Englisch verhandlungssicher, weitere Fremdsprache wünschenswert, mindestens vier Jahre Berufserfahrung in einem großen Fuhrpark, langjährige Erfahrung in Management-Position.

Spätestens nach dem Lesen der letzten Zeilen entfährt so ziemlich jedem branchennahen Betrachter ein lautstarkes Lachen. Was man da liest, erscheint auf den ersten Blick eine Position allerhöchsten Ranges zu sein. Mit unglaublichen Möglichkeiten, Macht und einer Fülle vielfältiger, interessanter Aufgaben, bestimmt auch unglaublich gut dotiert und im allerbestem Geschäftsumfeld....

Aber nun mal ehrlich, wer bitte schön soll denn solch ein Profil erfüllen? Das sind ja sieben verschiedene Jobs auf einmal! Bei diesem Anforderungsprofil müsste der optimale Bewerber – gerne auch deutlich unter 40 - dann eigentlich auch gleich noch ausgeprägte Chinesisch-Kenntnisse mitbringen. Man mag es sarkastisch auf die Spitze treiben, aber eigentlich sagt diese Stellenausschreibung eine ganze Menge über die derzeitige Situation selbst in größeren Unternehmen im Bereich Fuhrpark aus. Denn eigentlich weiß außer

beim früheren Flottenverantwortliche im Laufe der Jahre so angesammelt haben.

Und das erscheint beim Lesen dieses Stellenprofils eine ganze Menge gewesen zu sein. So konnte ich es mir denn auch nicht verkneifen, bei der im Stellenprofil angegebenen Info-Nummer des Unternehmens anzurufen, um der noch immer auf der Suche befindlichen Personalverantwortlichen meine aufrichtigen Beileidsbekundungen zum Verlust Ihres so extrem vielfältigen und offensichtlich wirklich top ausgebildeten früheren Fuhrparkmanagers telefonisch zu übermitteln.

Mein freudlich direkter Hinweis auf die unergründlich endlose Profilanforderung mit gar sieben verschiedenen Berufsausbildungen vereint in nur einer Person wurde dabei dezent überhört, wenngleich man die Schwierigkeiten bei der Besetzung dieser Vakanz unumwunden zugab. Auf die Frage hin, ob ich denn nicht einen Bewerber aus der Branche kennen würde, der dieses Profil erfüllt, konnte ich nur sarkastisch leise in den Hörer säuseln: „In Indien soll so jemand angeblich vor Jahren schon mal gesichtet worden sein, aber er schwand kurzerhand auf einem fliegenden Teppich, so erzählt es zumindest eine alte Fuhrparksage“.

Daraufhin musste selbst die bereits sichtlich entnervte Personalleiterin herzhafte lachen. Mal sehen, ob dieser Hinweis geholfen hat.

9. **bfp** Fuhrpark-KONGRESS



**Basiswissen für Einsteiger
Fachwissen für Profis**

Schon jetzt vormerken!
Mittwoch, 8. Dezember 2010

Plus getrennt buchbare Seminare:

- 7. Dezember 2010: Outsourcing
- 9. Dezember 2010: UVV im Fuhrpark
- 9.-10. Dezember 2010: Ladungssicherung im Transporter-Fuhrpark

Mittwoch, 8. Dezember 2010
Dorint Hotel Main Taunus Zentrum,
Frankfurt/Sulzbach

Info-Hotline: 06131 62776-16
www.fuhrpark.de
E-Mail: kongress@fuhrpark.de



Fifty-fifty

Wenn es auf dem Parkplatz kracht:
OLG Frankfurt teilt die Schuld.



Wer kennt das nicht? Auf einem öffentlichen Parkplatz versucht ein Autofahrer einzuparken. Gleichzeitig öffnet sich die Fahrertür eines bereits kurz zuvor geparkten Fahrzeugs und es kommt zur Kollision. Wer haftet für den entstandenen Sachschaden?

Das Oberlandesgericht Frankfurt hatte sich in letzter Instanz mit einem solchen Verkehrsunfall zu beschäftigen. Solchen als in den meisten Fällen befanden sich die Parkbuchten nicht parallel zueinander, sondern waren im 90-Grad-Winkel angeordnet. Das einparkende Fahrzeug stieß gegen die Schmalseite der geöffneten Tür des bereits abgestellten Fahrzeugs und beschädigte diese erheblich. Da die gegnerische Haftpflichtversicherung nicht zahlen wollte, verklagte der Parker diese sowie die Fahrerin.

Das in erster Instanz zuständige Landgericht hatte der einparkenden Fahrerin die volle Haftung zugewiesen und die Haftpflichtversicherung zur Zahlung verurteilt. Zwar ergebe sich aus Paragraph 14 Straßenverkehrsordnung, dass beim Ein- und Aussteigen auf den fließenden Verkehr zu achten sei. Dies könne so aber nicht für Groß-Parkplätze gelten. Dort habe der

Eine Verlagerung der Haftung auf Parkplätzen zu Lasten des noch Fahrenden ergibt sich nicht aus dem Gesetz

Einparkende größere Sorgfaltspflichten zu beachten als der Aussteigende. Immerhin gehe es auf einem Parkplatz um das Parken und nicht vornehmlich um das Fahren. Die beklagte Fahrerin sowie die Haftpflichtversicherung legten Berufung gegen das Urteil ein und hatten damit zumindest teilweise Erfolg.

Urteil aufgehoben

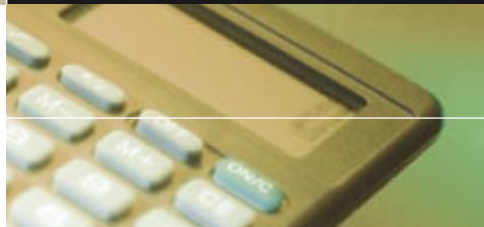
So ist das Oberlandesgericht der Rechtsauffassung des Landgerichts nicht gefolgt. Eine Verlagerung der Haftung auf Parkplätzen zu Lasten des noch Fahrenden ergibt sich gerade nicht aus dem Gesetz, so die Richter. Für die vom Landgericht beschriebene verschärfte Sorgfaltspflicht des Einparkenden gibt es auch keinen Erfahrungssatz. Jeden Verkehrsteilnehmer treffen nach

Auffassung des OLG Frankfurt dieselben Sorgfaltspflichten. Wer aus einem Wagen als Fahrer oder Beifahrer aussteigt, muss genauso aufpassen, wie ein Autofahrer, der einen Parkplatz sucht oder beim Einparken ist. Die Richter hoben deshalb das Urteil teilweise auf und legten die Haftungsquote für die Beklagten auf nur 50 statt 100 Prozent fest (OLG Frankfurt, Urteil vom 09.06.2009, AZ 3 U 211/08).

Eine Frage des Winkels

Das Kammergericht Berlin hatte sich bereits 2005 mit dem Thema der Haftungsquoten beim Aussteigen aus einem Fahrzeug zu befassen. Damals hatte das Gericht ein Öffnen der Tür von zehn Zentimetern als nicht schuldhaft angesehen. Gerade das vorsichtige Öffnen einer Fahrertür zeige die besondere Sorgfalt des Verkehrsteilnehmers. Kommt es dabei dennoch zu einem Schaden, ist dem Aussteigenden kein Mitverschulden vorzuwerfen. Wird die Tür allerdings 30 Zentimeter geöffnet, hatte das Kammergericht schon damals eine Mithaftung von 50 Prozent angenommen (KG Berlin, Urteil vom 24.11.2005, AZ 12 U 151/04).

.....Dr. Katja Löhr-Müller



Alles unklar

**Finanzrichter: Unfallkosten sind durch Entfernungspauschale abgegolten.
Uneinheitliche Rechtsprechung.**

Mit einem erstaunlichen Richterspruch hat kürzlich das Finanzgericht Nürnberg auf sich aufmerksam gemacht. Die fränkischen Finanzrichter lehnten mit Urteil vom 4. März 2010 (Az.: 4 K 1497/2008) den Abzug von Kfz-Unfallkosten neben der Entfernungspauschale ab.

Dem Urteil lag folgender Sachverhalt zugrunde: Ein Steuerpflichtiger hatte im Jahr 2005, also noch deutlich vor Einführung des kurzlebigen „Werkstorprinzips“ in seiner Einkommensteuererklärung neben der Entfernungspauschale für die tägliche Fahrt zwischen Wohnung und Arbeitsstätte noch zusätzlich Unfallkosten für einen auf dem Weg zur Arbeit erlittenen Verkehrsunfall mit seinem Pkw geltend gemacht. Dabei bezog sich der Steuerpflichtige auf die in der damaligen einschlägigen Steuerfachliteratur publizierten Hinweise.

So heißt es etwa im Ratgeber für die Einkommensteuer 2005: „Bei Benutzung eines Kfz zu Fahrten zwischen Wohnung und Arbeitsstätte können aber Unfallkosten neben der Entfernungspauschale berücksichtigt werden. Dazu gehören insbesondere Aufwendungen für die Beseitigung von Unfallschäden bei einem Verkehrsunfall auf der Fahrt zwischen Wohnung und Arbeits-

Nach Auffassung der Finanzverwaltung ist der Abzug derartiger Unfallkosten durchaus möglich

stätte (BFH 23.6.78- BStBl S. 457 und 14.7.78- BStBl S. 375).

Dies alles ließ die erkennenden Richter jedoch ziemlich unbeeindruckt. Sie vertraten in ihrer Urteilsbegründung die Auffassung, dass sich die Abgeltungswirkung der Entfernungspauschale für alle Kosten aus dem Wortlaut des Paragraphen 9 Absatz 2 Satz 1 EStG ergibt, der da lautet: „Durch die Entfernungspauschale sind sämtliche Aufwendungen abgegolten, die durch die Wege zwischen Wohnung und Arbeitsstätte und durch die Familienheimfahrten veranlasst sind.“

Keine weiteren Ausnahmen

Darüber hinaus begründeten sie ihre ablehnende Rechtsauffassung mit einem Hinweis auf die Systematik des Einkommensteuergesetzes. Lediglich für Nutzer öffentlicher Verkehrsmittel, so die weitere

Urteilsbegründung, habe der Gesetzgeber eine Sonderregelung getroffen, wonach abweichend von der Entfernungspauschale die tatsächlichen Kosten angesetzt werden können. Dadurch sei es als plausibel anzusehen, dass weitere Ausnahmen vom Gesetzgeber nicht gewollt waren. Denn hätte er sie gewollt, so der Schlusstenor des Urteils, hätte er sie sicherlich gesetzlich verankert.

Das Urteil ist rechtskräftig, da eine Revision nicht zugelassen wurde und der Steuerpflichtige somit keine Möglichkeit zum Gang vor den Bundesfinanzhof hatte.

Zwar ist die Rechtsprechung in Bezug auf die Absetzbarkeit von Unfallkosten für Fahrten zwischen Wohnung und Arbeitsstätte nicht einheitlich (positiv: FG Rheinland-Pfalz v. 29.5.2008, negativ: FH Hamburg v. 5.7.2006), aber nach Auffassung der Finanzverwaltung (Hinweis 9.10 LStH 2010) ist der Abzug derartiger Unfallkosten durchaus möglich. Sie können nach Darstellung der Finanzverwaltung neben der Entfernungspauschale als außergewöhnliche Aufwendungen angesetzt werden.

Die aktuelle Situation ist derzeit höchst unübersichtlich und weitere Rechtsstreite werden die Folge sein. Klarheit können hier nur der BFH oder der Gesetzgeber schaffen.

.....Detlef G. A. Jührich





++ AKTUELLE URTEILE ++

Fahrzeugschein im Auto – nicht grob fahrlässig

Wer seinen Fahrzeugschein im Auto lagert, handelt nicht grob fahrlässig. Das hat das Oberlandesgericht Oldenburg nun entschieden. Solange die Papiere nicht von außen sichtbar sind, erhöhen sie die Gefahr eines Diebstahls in den Augen der Richter nicht.

Zudem sei der Vorteil eines gestohlenen Fahrzeugscheins in kriminellen Händen eher gering. Denn sobald das Fahrzeug zur Fahndung ausgeschrieben ist, ist der Schein als Legitimationspapier für die Diebe nutzlos. Auch der Grenzübertritt in Nicht-Schengen-Staaten ist mit seiner Hilfe nicht möglich. (OLG Oldenburg, Az.: 5 U 153/09)

Heikel: der Dienstwagenparkplatz

Ist ein Unternehmen in einem Rechtsstreit gerichtlich dazu verpflichtet worden, seinem Angestellten einen Parkplatz kostenlos zur Verfügung zu stellen, darf es dem Betroffenen nun nicht nach Gutdünken einen für ihn besonders ungünstigen Stellplatz anbieten. Zumal dann nicht, wenn der Mitarbeiter zuvor bereits einen bedeutend günstigeren Parkplatz benutzt hatte. Das hat das Landesarbeitsgericht Hessen entschieden. Wie die Deutsche Anwalts-

hotline berichtet, handelt es sich bei dem Betroffenen um einen Flugkapitän, der weit entfernt von seinem Stationierungsort wohnt und regelmäßig zum Dienstantritt dorthin fliegen muss. Dazu stellt er jeweils auf dem heimatischen Flughafengelände seinen privaten Pkw ab, wofür er bisher auch stets die Parkgebühren von seinem Arbeitgeber erstattet bekam. Als diese nun gestrichen werden sollten, zog er vor Gericht und erstritt sich die Weiterzahlung des Geldes. Die Fluggesellschaft unterwarf sich zwar der Gerichtsentscheidung, entzog ihrem Kapitän nunmehr aber seinen bisherigen Parkplatz in dem Parkhaus direkt am Terminal. Statt binnen drei Minuten an der sogenannten Crewstation zu sein, sollte der Mann nun ein anderes, außerhalb gelegenes Parkhaus benutzen und jedes Mal mit einem Pendelbus zum Terminal fahren. Zu Unrecht, wie die Frankfurter Arbeitsrichter entschieden. Die Zuweisung des entfernteren Parkplatzes auf dem Gelände entspreche nicht dem gesetzlich geforderten billigem Ermessen. Die im vorherigen Rechtsstreit unterlegene Unternehmensführung habe in keiner Weise offengelegt, aufgrund welcher konkreten Erwägungen dem Flugkapitän sein bisheriger Parkplatz entzogen und ein neuer zugewiesen wurde. Zwar könne ein Mitarbeiter seiner Firma nicht vorschreiben, in welcher Form sie seiner Verpflichtung zur Bereitstellung eines kostenlosen Parkplatzes nachkomme. Gleichwohl dürfe kein Arbeitgeber eine solche Entscheidung in Gutsherrenart einfach nach freiem, unbilligem Ermessen treffen. (LAG Hessen, Az. 17 Sa 900/09)



90TH ANNIVERSARY
EFFIZIENTE MOBILITÄT.
GUTE AUSSTATTUNG.
DIE Mazda 90TH ANNIVERSARY MODELLE.



Flotten
management

Der Mazda6.
Sieger im Kostenvergleich
der Zeitschrift
„Flottenmanagement“¹⁷.

Der Mazda6 90th Anniversary.

Schon ab € **329¹** monatlich.
Ihr Kundenvorteil € **3.250²**.

Kraftstoffverbrauch im kombinierten Testzyklus für die Mazda 90th Anniversary Modelle: 7,0-5,2 l/100 km; CO₂-Emissionen im kombinierten Testzyklus: 161-125 g/km.

Eine Werbung der Mazda Motors (Deutschland) GmbH.

BVG: Blitzen ist rechtens

Autofahrer müssen es sich gefallen lassen, geblitzt zu werden. Das Vorgehen der Polizei sei mit dem Grundgesetz vereinbar, hat das Bundesverfassungsgericht entschieden. Die Verkehrssicherheit sei wichtiger als das Recht auf informelle Selbstbestimmung der Autofahrer. Die Verfassungsbeschwerde eines Autofahrers haben die Richter abgewiesen. Der wegen eines Tempoverstoßes zu einer Geldbuße verurteilte Mann sah durch das Radar-Beweisfoto sein Persönlichkeitsrecht verletzt. Eine Bildaufnahme, bei welcher der Fahrer und das Kennzeichen identifizierbar seien, greife zwar in das Recht auf informationelle Selbstbestimmung ein, betonten die Karlsruher Richter. Der Zweck solcher Überwachungsmaßnahmen – die Verkehrssicherheit – rechtfertige aber eine Beschränkung der grundrechtlichen Freiheiten. Dabei sei zu berücksichtigen, dass es sich nicht um verdeckte Datenerhebungen handelte, sondern nur Vorgänge auf öffentlichen Straßen aufgezeichnet werden, die für jedermann wahrnehmbar seien. Der Mann war vom Amtsgericht Potsdam wegen Geschwindigkeitsüberschreitung außerhalb geschlossener Ortschaften um 37 Stundenkilometer zu einer Geldbuße von 135 Euro verurteilt worden. (BVG, AZ: 2 BvR 759/10)

Viel zu schnell – Geldstrafe zu wenig

Wer auf der Autobahn die zugelassene Höchstgeschwindigkeit von 100 km/h um fast die Hälfte überschreitet, darf nicht mit einer reinen Geldstrafe rechnen, sondern muss ein Fahrverbot in Kauf nehmen. Im vorliegenden Fall war eine bekannte Schauspielerin auf der A2 mit 146 km/h geblitzt worden. Das Amtsgericht Bielefeld hatte zunächst nur eine Geldstrafe von 400 Euro verhängt, weil die Beklagte wegen ihres Berufs erhebliche Wegstrecken zurücklegen müsse und ein Wegfall der Fahrerlaubnis daher wie ein Berufsverbot wirke. Dies lies das Oberlandesgericht Hamm nicht durchgehen. Die

Überschreitung der Höchstgeschwindigkeit sei erheblich und das Verhalten damit grob verkehrswidrig. Allein schon wegen des Lerneffekts reiche eine Geldstrafe daher nicht aus. Und angesichts ihres überdurchschnittlichen Einkommens könne sie sich die Schauspielerin durchaus für einen Monat einen Chauffeur leisten. (Az. III-3 RBs 120/10) SP-X

Firmenparkplatz: Abschleppen lassen rechtens

Wer sein Auto unberechtigt auf einem Firmenparkplatz abstellt, darf auf Veranlassung des Grundstückseigentümers abgeschleppt werden und muss die Kosten hierfür zahlen. Dies hat der Bundesgerichtshof (BGH) als höchstes deutsches Zivilgericht grundlegend entschieden, nachdem die Rechtsprechung in Deutschland diesbezüglich uneinheitlich war. Der Betroffene stellte sein Auto auf einem großen Parkplatz ab, der von verschiedenen Einkaufsmärkten genutzt wurde. Er ging aber nicht zum Einkauf in einen der Märkte, sondern nutzte den Parkplatz für einen Stadtbummel. Gegen 19 Uhr wurde sein Wagen auf Veranlassung des Grundstückseigentümers abgeschleppt. Am späten Abend musste er dann sein Auto gegen Zahlung von 150 Euro auf dem Gelände des Abschleppunternehmens abholen und verlangte dieses Geld vom Grundstückseigentümer zurück – ohne Erfolg. Das unberechtigte Parken werteten die Richter als sogenannte Besitzstörung. Das Gesetz sieht in Paragraph 859 des Bürgerlichen Gesetzbuches (BGB) ein Selbsthilferecht vor, das dem Grundstückseigentümer das Recht zum Abschleppen gibt. Entsprechend muss der unberechtigte Parker die Kosten des Abschleppens übernehmen. Dabei spielt es nach Ansicht der Richter keine Rolle, ob der Betroffene verkehrsbehindernd geparkt hat, oder ob noch genügend andere Parkplätze für die Kunden der Einkaufsmärkte zur Verfügung standen. Es gehe zu weit, wenn vom Besitzer verlangt werde, bis zum letzten Parkplatz zu warten, bevor er sein Selbsthilferecht ausübt (BGH, Az.: V ZR 144/08//, DAR 2009, 515//).

..... mid



Der Mazda3 90th Anniversary.

Schon ab € **199³** monatlich.
Ihr Kundenvorteil € **2.400⁴**.



Der Mazda2 90th Anniversary.

Schon ab € **149⁵** monatlich.
Ihr Kundenvorteil € **1.350⁶**.

MAZDA FLEET. QUALITÄT ERLEBEN. EFFIZIENZ ERFAHREN.

Leasen Sie hervorragende Ausstattung mit Kundenvorteil. Sowohl der Mazda3 als auch der Mazda6 verfügen über einen serienmäßigen Spurwechselassistenten und eine Freisprecheinrichtung mit Bluetooth® und Sprachsteuerung. Darüber hinaus glänzt der Mazda6 mit einem BOSE® Sound-System und dem Sieg gegen starke Konkurrenz. Die Zeitschrift Flottenmanagement hat 17 Modelle in Bezug auf Kosteneffizienz und Ausstattung verglichen und der Mazda6 war nicht zu schlagen.

Weitere Informationen unter: 0700MAZDAFLEET® oder fleet@mazda.de, Stichwort: „Firmenfahrzeug“.

WWW.MAZDA-FLEET.DE

Alle im Folgenden angegebenen Leasingangebote sind gewerbliche Leasingangebote der Mazda Finance – ein Service-Center der Santander Consumer Bank. Alle Angebote jeweils exkl. MwSt. und zzgl. Überführungs- und Zulassungskosten. 1) Leasingangebot bei Null-Leasing-Sonderzahlung für den Mazda6 Kombi 90th Anniversary 2.0 I MZR DISI, 114 kW (155 PS) mit 36 Monaten Laufzeit und 90.000 km Gesamtlauflistung. 2) Gegenüber der UPE (brutto) für einen vergleichbar ausgestatteten Mazda6 5-Türer bzw. Kombi Exclusive-Line. 3) Leasingangebot bei Null-Leasing-Sonderzahlung für den Mazda3 90th Anniversary 1.6 I MZR, 77 kW (105 PS) mit 36 Monaten Laufzeit und 60.000 km Gesamtlauflistung. 4) Gegenüber der UPE (brutto) für einen vergleichbar ausgestatteten Mazda3 Exclusive-Line. 5) Leasingangebot bei Null-Leasing-Sonderzahlung für den Mazda2 90th Anniversary 1.3 I MZR, 55 kW (75 PS) mit 36 Monaten Laufzeit und 45.000 km Gesamtlauflistung. 6) Gegenüber der UPE (brutto) für einen vergleichbar ausgestatteten Mazda2 Independence. 7) Heft 2/2010, Kategorie „Kaufuhrpark Mittelklasse Diesel Kombi“. 8) 0700 62 9323 53 38, 6,3 Ct./Min. aus dem deutschen Festnetz. Nur bei teilnehmenden Mazda Vertragshändlern.

Navis und mehr

Auch wenn der Trend zu mobilen Navigationssystemen ungebremst weitergeht, bleiben Navigationssysteme direkt ab Werk weiterhin für Geschäftskunden interessant.

Die Lotsen sind bei einigen Automobilherstellern auch Bestandteil von Flottenpaketen

Bis vor kurzem lagen die fest eingebauten Navigationssysteme hinter dem jeweils aktuellen technischen Stand der portablen Lotsen zurück. Der Grund dafür lag in den strengen Vorgaben der Automobilhersteller an ihre Zulieferer. Denn die in den Fahrzeugen verbaute Technik muss nicht nur unter extremen klimatischen Bedingungen reibungslos funktionieren, sondern sich auch optisch und in der Bedienlogik dem Herstellerkonzept anpassen. So unterscheiden sich die Entwicklungszyklen der portablen



Die vollständigen Tabellen finden Sie zum Download unter: www.fuhrpark.de

						
Marke	Audi	Audi	Audi	Audi	Audi	Audi
Bezeichnung des Navigationssystems	MMI Navigation plus	MMI Navigation plus (A7/A8 mit MMI Touch)	MMI Navigation	MMI Navigation	Navigationssystem mit MMI Bedienlogik	Navigationssystem plus mit MMI Bedienlogik
erhältlich für folgende Modelle	A4, A5, Q5, A6, Q7	A1, A7, A8	A4, A5, Q5, A6, Q7	A1, A7	A3, TT	A3, TT, R8
Preis in Euro für Gerät	A4/A5/Q5: 2.810 Euro A6/Q7: 3.055 Euro / 3.180 Euro	A1: 2.650 Euro A7: 3.500 Euro A8: 2.900 Euro	A4/A5/Q5: 2.100 Euro A6/Q7: 2.255 Euro/2.380 Euro	A1: 1.160 Euro (Navigationsspaket) A7-k.A.	A3: 1.075 Euro TT: 1.075 Euro	A3: 2.440/2.565 Euro TT: 2.320/2.030 Euro R8: 2.270 Euro
Verbindungskosten für Online-Abfragen bei „Live-Diensten“	keine	Mit dem optionalen Bluetooth Autotelefon online (verfügbar im A7 und A8) können mit einer Kunden-SIM-Karte Online-Abfragen durchgeführt werden. Kosten damit abhängig vom Kundenvertrag	keine	keine	keine	keine
Kartendaten (Hersteller / Stand)	NAVTEQ	NAVTEQ	NAVTEQ	Tele Atlas	Tele Atlas	NAVTEQ
Kartenupdates: Häufigkeit, Kosten, Pakete (bspw. Zwei Updates kostenlos)	k.A.	k.A.	k.A.	k.A.	k.A.	k.A.
Navigationssystem fest eingebaut / mobil	fest	fest	fest	fest	fest	fest

Lotsen deutlich von denen der Festeinbau-Navigationssysteme ab Werk.

Doch mittlerweile sind bei einigen Lot-sen ab Werk auch die aktuellsten Darstel-lungsformen wie topografische Karten, Fahrspuranzeige, fotorealistische Schilder-anzeige und dreidimensionale Darstellung von Sehenswürdigkeiten integriert. Auch die Preisschraube haben die Hersteller nach unten gedreht. Navigationssysteme stehen bereits ab 400 Euro (Skoda) als Sonderaus-stattung in der Fahrzeugpreisliste oder sind sogar serienmäßig mit an Bord, beispiels-weise als Bestandteil von Flottenpaketen. In

dem Aufpreis sind zudem noch ein Radio mit Multimedia-Schnittstellen und Blue-tooth-Freisprecheinrichtung enthalten.

Die Navigation ab Werk bietet zumeist eine gute Integration der Lotsen-Funktionen im Auto. Die Anlagen kombinieren oft mehrere Komponenten wie Radio, Bord-computer, Freisprecheinrichtung oder Kli-maanlage, die aufeinander abgestimmt sind und über dieselben Bedienelemente gesteu-ert werden. Besonders komfortabel sind die zusätzlichen Anzeigemöglichkeiten von optischen Fahrhinweisen im Multifunktionsdisplay des Cockpits oder als Projektion

Abzweigungen in Tunneln rechtzeitig an. Bei einigen Automobilherstellern liefert das eingebaute Navigationssystem zudem zusätzliche Informationen und Daten an das Fahrerassistenzsystem.

Funktionen wie das automatische Absen-ken der Radiolautstärke bei Navigations-durchsagen oder die Steuerung der Systeme über zusätzliche Tasten oder Bedienelemen-te am Lenkrad funktionieren, bei den elek-tronischen Wegweisern, die spezifisch für das betreffende Fahrzeug entwickelt und ab Werk installiert wurden.

Unfallschutz

Beim Thema Sicherheit haben die inte-grierten Navigationsgeräte die Nase vorn. Keine Saugnapfhalterung stört an der Front-scheibe, kein Kabelsalat aus Strom- und Antennenkabel behindert beim Schalten. Die Navis ab Werk sind im Fahrzeug crash-sicher verbaut, und die Bildschirme sind so im Cockpit integriert, dass sie den Blick durch die Frontscheibe nicht einschränken. Bei manchen Herstellern werden die Rou-tenanweisungen und Strecken-/Zielinforma-tionen zusätzlich in der Multifunktionsan-zeige zwischen Tacho und Drehzahlmesser angezeigt.

Die Tatsache, dass überwiegend portable Geräte gestohlen werden, deutet zwar dar-auf hin, dass fest installierte Geräte besser geschützt sind. Dennoch haben organisier-te Tätergruppen oftmals auch bei fest ein-gebauter Ausstattung leichtes Spiel. Hier benötigen die Täter, laut Polizei, in der Regel weniger als 15 Minuten, bis sie die Technik aus dem Fahrzeug ausgebaut haben.

..... Clemens Velten



Audi bietet im neuen A7 Sportback und A8 das MMI Navigation plus mit MMI touch an, das Fahrerassistenz-systeme und Navigationssystem miteinander vernetzt. Aus den Informationen des digitalen Kartenmaterials des Navigationssystems und der kamerabasierten Verkehrsschilderkennung wird der Verlauf der Strecke vorausgerechnet und die entsprechenden Daten den Steuergeräten für das Automatikgetriebe, der adaptive Cruise control mit Stop- & Go-Funktion sowie den Scheinwerfern zur Verfügung gestellt. Neu im Audi A7 Sportback sind die Online-Dienste in Zusammenarbeit mit Google. Über das per Bluetooth gekoppelte Mobilte-telefon können Informationen aus dem Internet abgerufen und auf dem Display des Multimediasystems dargestellt werden. Neben den klassischen Kartendarstellungsfor-men kann auch die Navigationsroute auf ein Satelliten-bild gelegt werden, das von Google Earth zur Verfügung gestellt wird.

an der Frontscheibe (Head-up-Display).

Anders als die einfachen portablen Gerä-te, verfügen integrierte Navigationssysteme über Korrekturwerkzeuge wie Tacho-anschluss oder Gyroskop (elektronischer Kompass). Sie funktionieren somit bei schlechtem GPS-Empfang in engen Häu-serschluchten oft zuverlässiger und zeigen

						
Alfa Romeo	Fiat	Ford	Ford	Ford	Ford	Ford
Navigationssystem mit TMC-Pro	Instant Nav	Touchscreen Navigation Plus	Touchscreen Navigation	SD Navigation	Ford Mobiltelefon Naviga-tion - first to industry -	Ford MFD5 (Navigation-MFD) Lead C344 Program
Alfa Romeo MiTo, Alfa Romeo Giulietta, Alfa Romeo 159, Alfa Romeo 159 Sport-wagon	Fiat Bravo	Kuga, Mondeo, S-Max, Galaxy	Focus, Kuga, Mondeo, S-Max, Galaxy	Focus, Fusion, Transit, Transit Connect	Fiesta, Focus, C-Max, Kuga, Mondeo, S-Max, Galaxy	Focus, C-Max, Ranger, Transit
MiTo: 840,34 Euro/Giulietta: 1.260,50 Euro/159: 1.092,44 Euro	Serie für Fiat Bravo Dynamic und Bravo Sport					
keine	keine	keine	keine	keine	keine	keine
NAVTEQ	NAVTEQ	Tele Atlas / jährlich neu	Tele Atlas / jährlich neu	Tele Atlas / jährlich neu	NAVTEQ / Q2/2009 (jährliche Updates verfügbar)	Tele Atlas / jährlich neu
abhängig von Hersteller Kartenmaterial	abhängig von Hersteller Kartenmaterial	jährlich, Preis Händlersache	jährlich, Preis Händlersache	jährlich, Preis Händlersache	k.A.	Under investigation / Poten-tial 2x pro Jahr
fest	fest	fest	fest	fest	Mobiltelefon	fest

Smartphones auf Rädern

Die nächste Generation: das komplett vernetzte Fahrzeug.

Das „Smartphone auf Rädern“ ist über LTE – die nächste Technikgeneration für Mobilfunknetze – unterwegs mit dem Internet verbunden. Damit wird es zu einem Teil des Internets und kann jederzeit Daten aus dem Web empfangen beziehungsweise ins Web hochladen. Das Technologieunternehmen Alcatel-Lucent und der Automobilhersteller Mercedes-Benz entwickeln unabhängig voneinander neue, internetbasierte Infotainment und Navigationssysteme.

„Bis 2016 wird für die Mehrheit der Verbraucher die Vernetzung ihrer Fahrzeuge

und der Zugriff auf aktuell relevante Informationen genauso wichtig sein wie traditionelle Merkmale, etwa eine hohe Sicherheit oder ein niedriger Kraftstoffverbrauch“, sagt Thilo Koslowski, Vice President und Automotive Practice Leader der Gartner Inc. Laut Koslowski wird „die wachsende Verbreitung leistungstarker, mobiler Endgeräte mit Internetanschluss mit einer gesteigerten Erwartung der Verbraucher einhergehen, immer Zugriff auf ihre Daten zu haben – während der Arbeit, zu Hause, unterwegs und auch während der Autofahrt.“

Um diesem Kundenwunsch gerecht zu werden, entwickelt die Automobilindustrie zusammen mit Partnern aus dem IT-Bereich

Daten- und Servicelösungen, auf die der Autofahrer sowohl zu Hause am PC, unterwegs mit einem Smartphone oder über spezielle Computersysteme im Auto zurückgreifen kann.

Eine Vision eines vernetzten Autos wurde auf der diesjährigen Cebit in Hannover gezeigt. Die Konzeptstudie „LTE Connected Car“ von Alcatel Lucent demonstrierte die bevorstehende neue Ära von Internetanwendungen und Multimedia-Diensten für Fahrer und Insassen. Dazu zählen nicht nur Unterhaltung und Infotainment, sondern auch Anwendungen wie Navigation, Verkehrssicherheits- und Werkstattdienste.

Viele Sensoren

Das „LTE Connected Car“ verfügt über

						
Marke	Lancia	Honda-Alpine, Honda-Clarion	Hyundai	Hyundai	Hyundai	Hyundai
Bezeichnung des Navigationssystems	Instand Nav		Klappnavi GPStar 430BT	Pioneer AVIC-F920BT	Pioneer AVIC-F20BT	
erhältlich für folgende Modelle	Lancia Delta	Accord, Civic, CR-V, jazz, CR-Z, Insight, Legend	i30 und i30cw	ix55, Santa Fe, H-1 Travel	ix55, Santa Fe, H-1 Travel	ix35 Style, Premium (optional)
Preis in Euro für Gerät	798,32 Euro	von 1.378 Euro bis 1.891 Euro	Optionspaket „Business Navigation“ für 500 Euro	ab 1.336,13 Euro; (Serie bei ix55 Premium)	ab 1.722,69 Euro	1.445,38 Euro
Verbindungskosten für Online-Abfragen bei „Live-Diensten“	keine	keine	keine	keine	keine	keine
Kartendaten (Hersteller / Stand)	NAVTEQ	NAVTEQ / April 2010	NAVTEQ / 2010	Tele Atlas / 09/2009	Tele Atlas / 09/2009	NAVTEQ / 2010
Kartenupdates: Häufigkeit, Kosten, Pakete (bspw. Zwei Updates kostenlos)	abhängig von Hersteller Kartenmaterial	1 x im Jahr, 209,00 Euro inkl. MwSt	1x jährlich, ca. 99, Euro	1 x jährlich ca. 200 Euro	1 x jährlich ca. 200 Euro	1x jährlich; k.A.
Navigationssystem fest eingebaut / mobil	fest	fest eingebaut	fest	fest	fest	fest

						
Marke	Mercedes-Benz	Mercedes-Benz	Mercedes-Benz	Mercedes-Benz	Mercedes-Benz	Opel
Bezeichnung des Navigationssystems	Comand APS	Comand APS	Audio 50 APS	Audio 50 APS	Audio 50 APS	CD 60 Navi
erhältlich für folgende Modelle	E-Klasse	S-Klasse	A-/B-Klasse, CLS-Klasse, M-/R-/GL-Klasse, SLK-Klasse, CLC	C-Klasse, GLK-Klasse	E-Klasse	Corsa
Preis in Euro für Gerät	2.560 Euro DLP	1.960 Euro DLP Navigationspaket inkl. Comand APS und Geschwindigkeitslimit-Assistent	1.260 Euro DLP* (1.560 Euro DLP* A/B/CLC/SLK-Klasse)	1.260 Euro DLP	1.260 Euro DLP	626,05 Euro (außer Selection)
Verbindungskosten für Online-Abfragen bei „Live-Diensten“	keine	keine	keine	keine	keine	keine
Kartendaten (Hersteller / Stand)	Tele Atlas, Q4/2009	NAVTEQ, Q4/2009	NAVTEQ / Q2/2008	Tele Atlas / Q4/2009	Tele Atlas, Q4/2009	NAVTEQ / 2010/2011
Kartenupdates: Häufigkeit, Kosten, Pakete (bspw. zwei Updates kostenlos)	3 Jahre kostenlose Navigationsdaten (ab Erstzulassung)	3 Jahre kostenlose Navigationsdaten (ab Erstzulassung)	bis zu 2 x jährlich Updates; kostenpflichtig	bis zu 2x jährlich Updates; kostenpflichtig	bis zu 2x jährlich Updates; kostenpflichtig	Kartenupdate zu jedem MY-Wechsel
Navigationssystem fest eingebaut / mobil	Festeinbau	Festeinbau	Festeinbau	Festeinbau	Festeinbau	fest



Die Konzeptstudie von Alcatel-Lucent „LTE Connected Car“ wirft einen Blick auf die bevorstehende neue Ära von Internetanwendungen und Multimedia-Diensten für Fahrer und Insassen.

Dazu zählen nicht nur Unterhaltung und Infotainment, sondern auch Anwendungen wie Navigation sowie Verkehrs-sicherheits- und Werkstattdienste.



Die vollständigen Tabellen finden Sie zum Download unter: www.fuhrpark.de

Hyundai	Jaguar	Lexus	Mazda	Mazda	Mercedes-Benz	Mercedes-Benz
		DVD-Navigationssystem	MID Navigationssystem	DVD-Navigationssystem	COMAND APS	COMAND APS
Santa Fe 2.2 CRDi Premium	XF, XK, XJ	SC	Mazda3, Mazda CX-7	Mazda5, Mazda6	A-/B-Klasse, CLS-Klasse, M-/R-/GL-Klasse, SL-/SLK-Klasse, CLC	C-Klasse, GLK-Klasse
Serie	XF: 1.731 Euro; XK und XJ: Serie		605 Euro	1.933 Euro	2.560 Euro DLP* (2.860 Euro DLP* A/B/CLC/SLK-Klasse)	2.560 Euro DLP*
keine	keine	keine	keine	keine	keine	keine
NAVTEQ / 2010	NAVTEQ / 2010-2011	NAVTEQ	NAVTEQ, Q3 2008 (Q3 2009 ab januar 2011)	NAVTEQ, Q3 2009	NAVTEQ, Q2/2009	NAVTEQ, Q4/2009
1x jährlich; k.A.	Update jährlich möglich, ca. 200,00 Euro bis 290,00 Euro	k.A.	1 x pro Jahr, 273 Euro (zzgl. MwSt.)	1 x pro Jahr, 242 Euro (zzgl. MwSt.)	3 Jahre kostenlose Navigationsdaten (ab Erstzulassung)	3 Jahre kostenlose Navigationsdaten (ab Erstzulassung)
fest	Festeinbau	fest	fest	fest	Festeinbau	Festeinbau

Opel	Opel	Opel	Opel	Opel	Peugeot	Peugeot
CD 70	CD 500	DVD 90 Navi	DVD 100 Navi	DVD 800	WIP Nav	WIP Com
Zafira	Astra, Meriva & Insignia	Zafira	Antara	Astra & Insignia	207, 308, 3008, 407, 5008, 807, Partner, Expert	1007, 207, 407, 607, 807
Zafira Edition 1.441,18 Euro Zafira Edition, Innovation, Sport 756,30 Euro	Astra: Selection 1.369,75 Euro Edition 756,30 Euro Sport, Innovation 630,25 Euro Meriva: Selection 1.369,75 Euro Edition, Innovation 756,30 Euro Insignia: Selection 924,37 Euro Edition, Sport, Innovation 336,13 Euro	Zafira Edition, Innovation, Sport 1.521,01 Euro	1.516,81 Euro (außer Selection)	Astra: Edition 1.092,44 Euro Sport, Innovation 966,39 Euro Insignia: Selection 1.500 Euro; ab Edition Serie	950 Euro	1.990 Euro
keine	keine	keine	keine	keine	keine	keine
NAVTEQ / 2010/2011	NAVTEQ / (2010/2011)	NAVTEQ / (2010/2011)	NAVTEQ / (2010/2011)	NAVTEQ / (2010/2011)	NAVTEQ / jährliche Kartenupdates	NAVTEQ / jährliche Kartenupdates
Kartenupdate zu jedem MY-Wechsel	Kartenupdate zu jedem MY-Wechsel	Kartenupdate zu jedem MY-Wechsel	Kartenupdate zu jedem MY-Wechsel	Kartenupdate zu jedem MY-Wechsel	jährlich, Kosten abhängig vom Paket	jährlich, Kosten abhängig vom Paket
fest	fest	fest	fest	fest	fest	fest

mehrere hundert eingebaute Fahrzeugsensoren, die unter anderem aktuelle Straßen- und Wetterbedingungen erfassen. Diese Daten werden in Echtzeit aufbereitet und dann als Verkehrsinformationen anderen vernetzten Verkehrsteilnehmern zur Verfügung gestellt. Wenn zum Beispiel die Antischlupfregelung feststellt, dass die Fahrbahn vereist ist, wird sofort eine Warnmeldung an andere Verkehrsteilnehmer gesandt. Auch Geschwindigkeit und Abstand der Fahrzeuge werden permanent überwacht. Droht ein Stau, warnt das System rechtzeitig die betroffenen Fahrer. Mit einer Onboard-Kamera wird die

Sichtweite gemessen. So kann das intelligente Auto Nebelwände erkennen und nachfolgende Autos rechtzeitig warnen. Bei einem Unfall können die zuständigen Sensoren nicht nur die Airbags, sondern gleichzeitig eine Unfallnachricht auslösen und Hilfe anfordern. Rettungsdienste kommen, dank Satellitenortung, zielsicher zu Hilfe.

Ein neues Anwendungsfeld im Bereich der Maschine-zu-Maschine-Kommunikation öffnet sich den Automobilfirmen mit „Remote-Diagnose“ und „Remote-Software-Update“. Mit der Diagnose aus der Ferne erhalten Autobesitzer im Problemfall direkt

über das Internet Online-Hilfe ins Auto vor Ort. „Remote-Software-Update“ heißt, dass Automobilhersteller die Software im Fahrzeug aus der Ferne auf dem Laufenden halten können. Umgekehrt liefert das Kundenauto seine Servicedaten direkt an den Server des Herstellers. Dieser weiß dann schon im Voraus, welche Ersatzteile erforderlich sind.

Musik-Downloads ins Fahrzeug

Und auch die Unterhaltung kommt nicht zu kurz: Musikdownloads direkt ins Auto sind bald keine Zukunftsmusik mehr. Kom-

							
Marke	Peugeot	Peugeot	Porsche	Renault	Renault	Saab	
Bezeichnung des Navigationssystems	WIP Com 3D	Navigationssystem	PCM	Carminat TomTom	Carminat 2 Bluetooth	Saab Infotainment Plus 150/300	
erhältlich für folgende Modelle	308, 3008, 5008	4007	Boxster, Cayman, 911, Panamera, Cayenne	Clio, Clio Grandtour, Mégane 5-Türer, Mégane Coupé, Mégane Coupé-Cabriolet, Mégane Grandtour, Scénic, Grand Scénic, Laguna, Laguna Grandtour, Laguna Coupé, Fluence, Koleos Kangoo, Kangoo Rapid, Trafic PKW, Trafic LKW, Master	Espace	9-3	
Preis in Euro für Gerät	1.990 Euro	2.490 Euro	unterschiedlich, zum Teil serienmäßig, deshalb siehe Preisliste des jeweiligen Modells	411,76 Euro	1.008,40 Euro	150: 2.294,12 Euro / 300: 2.621,85 Euro	
Verbindungskosten für Online-Abfragen bei „Live-Diensten“	keine	keine	nein	nein	nein	nein	
Kartendaten (Hersteller / Stand)	NAVTEQ / jährliche Kartenupdates	NAVTEQ / jährliche Kartenupdates	NAVTEQ (Europa und USA) / k.A.	NAVTEQ /	NAVTEQ /	NAVTEQ / 2009	
Kartenupdates: Häufigkeit, Kosten, Pakete (bspw. Zwei Updates kostenlos)	jährlich, Kosten abhängig vom Paket	jährlich, Kosten abhängig vom Paket	k.A.	kostenlose Erstaktualisierung innerhalb von 60 Tagen nach der ersten Verwendung, SD-Karte 110,00 Euro, Download ab 50,00 Euro für ein Update bzw. 80,00 Euro für zusätzliche Länderkarten	Update-CD 119 Euro	jährlich 300 Euro/ nicht Vorhanden	
Navigationssystem fest eingebaut / mobil	fest	fest	fest	fest	fest	Fest	

						
Marke	Škoda	Škoda	Škoda	Suzuki	Toyota	
Bezeichnung des Navigationssystems	Cruise	Amundsen	Columbus	MAX668RVD	Festplatten-Navigationssystem / Multimediapaket mit Rückfahrkamera**	
erhältlich für folgende Modelle	Fabia, Fabia Combi, Roomster, Roomster Scout	Fabia (Limousine + Combi ab Ambiente inkl. Scout und RS, außer GreenLine), Roomster ab Style (außer GreenLine) / Scout, Octavia (Limousine + Combi ab Ausstattung Ambiente inkl. Scout und RS, außer LPG), Superb (Limousine + Combi), Yeti ab Active	Octavia (Limousine und Combi ab Ausstattung Ambiente inkl. Scout und RS, außer LPG), Superb (Limousine und Combi), Yeti ab Ambition	Grand Vitara	Avensis, Verso, Prius, RAV	
Preis in Euro für Gerät	Je nach Modell und Ausstattungsvariante ab 995 Euro	Je nach Modell und Ausstattungsvariante ab 400 Euro	Je nach Modell und Ausstattungsvariante ab 1.530 Euro	Serie ab Comfortausstattung	k.A.	
Verbindungskosten für Online-Abfragen bei „Live-Diensten“	nein	nein	nein	nein	nein	
Kartendaten (Hersteller / Stand)	Tele Atlas /	Tele Atlas / Kartenstand 2. Quartal 2009 / Markteinführung im 2. Quartal 2010 (Version 2)	NAVTEQ / Kartenstand Juli 2009 / Markteinführung im 4. Quartal 2009 (Version 6.1)	NAVTEQ /	NAVTEQ	
Kartenupdates: Häufigkeit, Kosten, Pakete (bspw. Zwei Updates kostenlos)	k.A.	jährliche Updates per Navigations-CDs (Kosten: 149 € pro Länder-CD)	jährliche Updates per Navigations-DVD (Kosten: 219 € - Europa-DVD)	k.A.	k.A.	
Navigationssystem fest eingebaut / mobil	fest	fest	fest	fest	fest	

munikationsanwendungen aus dem Auto heraus in die häusliche Umgebung sollen ebenfalls für mehr Sicherheit und Bequemlichkeit für Fahrer und Beifahrer sorgen. Mit „Home Security“ kann das Sicherheitssystem des Eigenheims überwacht werden. So können zum Beispiel Bilder einer Überwachungskamera, die mit dem Internet verbunden ist, auf dem Monitor im Fahrzeug angezeigt werden. Mit der Funktion „Remote Control“ können vernetzte Haushaltsgeräte ferngesteuert werden. Damit lässt sich unterwegs auch die vergessene Kaffeemaschine ausschalten.

„My Comand“ von Mercedes-Benz ist, wie das „LTE Connected Car“, ein vollständig internetbasiertes Infotainmentsystem im Auto. Das Forschungsprojekt startete im Jahr 2008. Das Konzept: Über eine Highspeed-Internetverbindung (LTE) werden sämtliche Daten und Funktionen wie Navigation, Radio, Telefonie und Applikationen kontinuierlich aktualisiert und so auf dem neuesten Stand gehalten. Ein Speichermedium wird nur noch für die Betriebssoftware benötigt, die ebenfalls per Internet aktualisiert wird. Teure und anfällige mechanische Bauteile wie CD-Wechsler, DVD-Laufwerke und Festplatten kommen nicht mehr zum Einsatz. Auf dem Siemens Networks Solutions Forum 2009 in München wurde My Comand einem ersten Praxistest auf der Straße unterzogen. Dazu wurde ein drahtloses 4G-LTE-Hochgeschwindigkeits-Mobilfunknetz (Long Term Evolution, LTE) in Betrieb genommen. Die Testfahrt mit dem S-Klasse-Prototyp zeigte ein vielversprechendes Ergebnis: Sämtliche Funktionen liefen gleichmäßig und stabil.



Die Vernetzung verschiedener Systeme und das mobile Internet benötigen allerdings auch eine neue Breitband-Infrastruktur, die der derzeit aktuelle Mobilfunkstandard UMTS nicht bieten kann. Der UMTS-Nachfolger Long Term Evolution (LTE), dessen Frequenzen im April 2010 von der Bundesnetzagentur in einer Auktion vergeben wurden, ermöglicht Download-Geschwindigkeiten von bis zu 100 Mbit/s. Dies kann die Basis für die automotiv Vision sein.

Das Konzept LTE Connected Car wurde von Alcatel-Lucent und Mitgliedern des NG Connect Program entwickelt, darunter QNX Software Systems und Toyota Motor Sales (TMS) USA. Mittlerweile beteiligen sich an dem Projekt weitere Partner. Zu ihnen gehört auch Intamac, die die Home Security- und Remote Control-Lösungen bereitstellen.

..... Clemens Velten

			
Saab Infotainment Navigation	SEAT Media System 2.1	SEAT Media System 1.0	SEAT Media System E
9-5	SEAT Leon/Altea/Altea XL Kombi/Altea Freetrack	SEAT Exeo/Exeo ST	SEAT Exeo/Exeo ST
2.378,15 Euro	714,28 Euro (incl. Audiopaket)	798,32 Euro	1.252,10 Euro (incl. Business Paket Reference Navi)
nein	k.A.	k.A.	k.A.
NAVTEQ / 2009	Tele Atlas / 2010	Tele Atlas / 2010	NAVTEQ / 2010
jährlich/ nicht festgelegt/ nicht Vorhanden	jährliche Kartenupdates	jährliche Kartenupdates	jährliche Kartenupdates
Fest	fest eingebaut	fest eingebaut	fest eingebaut

						
Toyota	Toyota	Volvo	Volkswagen	Volkswagen	Volkswagen	Volkswagen
DVD-Navigationssystem	Navigationssystem mit USB-Schnittstelle	RTI Navigationssystem	RNS 310	RNS 510	RNS 810	RNS 850
Yaris, Urban Cruiser, Auris, RAV	Urban Cruiser, Auris, Verso, Avensis, Hilux, Hiace	alle	Polo, Golf, Passat	Golf, Passat, Scirocco, Touran, Tiguan	Phaeton	Touareg
k.A.	k.A.	S60: 950,00 Euro C30, S40, V50, C70: ab 2.100 Euro S60, S80, V70, XC70, XC60, XC90: 2.410 Euro	siehe Verkaufsprogramm	siehe Verkaufsprogramm	2.352,94 Euro	1.731,03 Euro
nein	nein	nein	k.A.	k.A.	ja	k.A.
NAVTEQ	NAVTEQ	NAVTEQ / k.A.	aktuell Tele Atlas / jährl. Updat (315: Tele Atlas)	NAVTEQ / jährl. Update	NAVTEQ	k.A.
k.A.	k.A.	DVD, mit Modelljahr 2010 wurde das RTI-Navigationssystem mit dem „Map Care“ Programm für alle Baureihen aufgewertet. Der Kunde erhält nun zusätzlich zum Navigationssystem einen Anspruch auf zwei kostenfreie Kartenaktualisierungen innerhalb von 24 Monaten, Kunden-vorteil: 587,- brutto	jährlich 149,-	jährlich 199,-	k.A.	k.A.
fest	fest	fest	Festeinbau	Festeinbau	k.A.	k.A.

Knauserige Lastesel



Die vollständigen Tabellen
finden Sie zum Download
unter: www.fuhrpark.de
Auch weitere Infos zum Thema

Verbrauch: Kleinlieferwagen Kombi bis 2,8 Tonnen.

Kleinlieferwagen Kombi – Benzin: TOP 5

Rang	Marke	Modell	Version	Kraftstoff	kW	PS	Türen	Neupreis von bis	Normverbrauch l/km 100	1) Spritverbrauch auf 100 km in €	CO2 g/km	Haupt- inspektion
1	Opel	Combo	1.4 Twinport Ecoflex	Super	66	90	4	12.992	6,2	8,40	148	60.000
2	Renault	Kangoo	Campus 1.2 16V	Super	55	75	5	9.832	6,9	9,36	163	30.000
3	Fiat	Fiorino	1.4	Super	54	73	4	11.300 - 11.900	7,0	9,49	165	30.000
4	Fiat	Doblo Cargo	1.4 16V Basic	bleifrei	70	95	5	13.900	7,3	9,90	172	30.000
5	Fiat	Doblo Cargo	1.4 BZ 16V SX	Super	70	95	5	14.600	7,4	10,03	174	20.000

Kleinlieferwagen Kombi – Diesel: TOP 5

Rang	Marke	Modell	Version	Kraftstoff	kW	PS	Türen	Neupreis von bis	Normverbrauch l/km 100	1) Spritverbrauch auf 100 km in €	CO2 g/km	Haupt- inspektion
1	Fiat	Fiorino	1.3 Multijet Basic	Diesel	55	75	4	12.400 - 13.000	4,6	5,29	119	30.000
2	Opel	Combo	1.3 CDTi Ecoflex DPF Easytronic	Diesel	55	75	4	14.571	5,0	5,76	135	60.000
3	Opel	Combo	1.3 CDTi Ecoflex DPF	Diesel	55	75	4	14.000	5,1	5,87	134	60.000
4	Nissan	NV200	1.5 DCI 85	Diesel	63	86	4	14.4367 - 16.126	5,2	5,99	137	20.000
5	Opel	Combo	1.7 CDTi Ecotec	Diesel	74	100	4	14.647	5,2	5,99	140	60.000

Kleinlieferwagen Kombi – Diesel: FLOP 5

Rang	Marke	Modell	Version	Kraftstoff	kW	PS	Türen	Neupreis von bis	Normverbrauch l/km 100	1) Spritverbrauch auf 100 km in €	CO2 g/km	Haupt- inspektion
128	Opel	Vivaro	2.5 CDTi SWB	Diesel	107	146	4	29.090 - 32.055	8,8	10,13	232	60.000
127	Opel	Vivaro	2.5 CDTi SWB	Diesel	84	114	4	28.585 - 31.550	8,8	10,13	232	60.000
126	Toyota	HiAce	Combi LWB 2.5 D-4D	Diesel	86	117	4	23.950	8,6	9,90	228	30.000
125	VW	Transporter	2.0 Bi-TDI 4-Motion DSG SWB 2.8T	Diesel	132	180	4	34.015 - 34.685	8,6	9,90	226	30.000
124	Toyota	HiAce	Combi SWB 2.5 D-4D 70	Diesel	70	95	4	22.150	8,5	9,78	224	30.000

1) mit Durchschnittspreisen Quelle ADAC Jan. 2010 gerechnet: Normalbenzin: 1,355 €, Superbenzin 1,356 €, Diesel 1,151 €

Quelle: Jato Dynamics

Über eine Million Transporter bis 2,8 Tonnen rollen derzeit über Deutschlands Straßen. In dieser Klasse stehen rund 200 verschiedene Modellversionen von acht Herstellern zur Auswahl. Jato Dynamics hat die Normverbrauchswerte und CO₂-Emissionen unter die Lupe genommen (siehe auch Tabellen).

Bei den Benzinern, hier stehen lediglich 35 Versionen zur Wahl, klafft die Normverbrauchsschere um fast viereinhalb Liter von 6,2 bis 10,5 Liter auseinander. Die Nase vorn hat der Opel Combo Ecoflex mit 90-PS-Motor. Der Rüsselsheimer ist auch der einzige Benzinern, dem weniger als 150 g CO₂ aus dem Auspufftopf entweichen. Auch der 75 PS starke Renault Kangoo Campus 1,2 16V (6,9 l) begnügt sich mit weniger als sieben Liter Superbenzin und rangiert damit auf Platz zwei der Sparfüchse. Schlusslichter sind der 116 PS starke VW Trans-

porter 2,0 SWB 2,6T und der der Renault Trafic 2,0 16V 2,7T SWB mit 117-PS-Motor, deren Normverbrauch mit 10,4 beziehungsweise 10,5 Liter pro 100 Kilometer angegeben wird.

Bei den Dieseln warten sechzehn Modelle mit einer CO₂-Emission von unter 150 g/km auf. Als sauber und sparsam in diesem Segment kann sich Fiat mit dem Fiorino Multijet brüsten. Der 75-PS-Fiat benötigt im Schnitt lediglich 4,6 Liter Diesel und setzt sich an die Spitze der Sparfüchse. Opel belegt mit seinem Combo 1,3 CDTi und der Combo-Easytronic-Version als erster Deutscher die Ränge zwei und drei. Volkswagen kann mit seinem Caddy Bluemotion nur Platz zwölf in der Sparfüchse-Hitliste belegen. Am unteren Ende der Skala rangieren der Opel Vivaro 2,5 CDTi SWB mit 146 beziehungsweise 114 PS und einem Normverbrauch von 8,8 Liter.

..... Ute Kernbach



Ihre Ideen werden Wirklichkeit: Fuhrpark-Kosten immer im Griff

Die volle Kostenkontrolle ist elementarer Bestandteil eines perfekten Fuhrpark-Managements. Mit unserer exzellenten Beratung und Betreuung sichern Sie sich größtmögliche Transparenz, maßgeschneiderte Finanzierungslösungen und umfassende Serviceleistungen. Nicht nur in Deutschland, sondern europaweit. Schneller weiter denken. www.deutsche-leasing.com



Im Zeichen der Nachkrise

Die Neuheiten auf der Nutzfahrzeug-IAA: Elektro-Antriebe sind Trumpf.

Es ist die „Nachkrisen-IAA“. Wenn am 23. September die Tore der 63. Nutzfahrzeug-Ausstellung unter der Schirmherrschaft des Verbandes der Automobilindustrie (VDA) in Hannover geöffnet werden, schüttelt sich die Branche zwar noch ein wenig und einige Unternehmen klopfen sich noch Staub aus den Kleidern des schwierigen Jahres 2009. Doch die Wachstumsraten der ersten Monate in diesem Jahr geben Anlass zum Optimismus. Zahlreiche Innovationen und Weltpremieren aus der automobilen Welt sollen den Fuhrparkmanagern sieben Tage lang zeigen, wie sie künftig ihre Flotte noch wirtschaftlicher und auch umweltbewusster gestalten können.

Mit 1.700 Ausstellern aus 41 Ländern und einer Ausstellungsfläche von 224.100 Quadratmetern fällt die diesjährige IAA ein wenig kleiner aus als die Veranstaltung vor zwei Jahren. Mit dem neuen Motto „Nutzfahrzeuge: Effizient, Flexibel, Zukunftsicher“ wollen die Veranstalter einerseits betonen, dass in den vergangenen drei Jahrzehnten der Kraftstoffverbrauch moderner Nutzfahrzeuge um etwa 30 Prozent gesunken ist. Andererseits werde die Bandbreite von Transportlösungen immer variabler. Dazu komme, dass Schnelligkeit, Vielseitigkeit und vor allem Klimaverträglichkeit bei der Entwicklung von neuen Fahrzeugen bei allen Herstellern ganz oben stehe. Und so ist es auch nicht verwunderlich, dass das Thema Elektroantrieb an zahlreichen Ständen eine große Rolle spielt.

Von Stand zu Stand

So wie beispielsweise bei Citroën. Der französische Hersteller präsentiert den Ber-

lingo First Kastenwagen Electrique „powered by Venturi“, der bei einer Leistung von 23,5 Kilowatt eine Reichweite von 120 Kilometern haben soll. Genauere technische Details und auch einen konkreten Preis will Citroën auf der Messe bekannt geben. Mit wesentlich weniger Emissionen können auch die neuen Euro-5-konformen Motoren für Nemo, Berlingo, Jumpy und Jumper aufwarten.

Doch damit nicht genug. Auf dem Stand sind zudem 22 Transporter-Varianten zu sehen. Darunter unter anderem ein Blumentransporter. Mit einer Länge von 6,36 Metern und einer Höhe von 2,76 Metern nimmt der 3,5-Tonner den größten Raum auf dem Stand C52 in Halle 13 ein.

Doch nicht nur Fahrzeuge bringen die Franzosen mit nach Niedersachsen, sondern auch mit dem so genannten „E-Call“ eine ganz neue Technologie. Dieser elektronische Notruf soll künftig in allen Modellen Standard werden – auch in Nutzfahrzeugen. Speziell für den Flottenbedarf ist zudem eine Internetanwendung geplant, die eine Ferndiagnosemöglichkeit beinhaltet. Damit soll es möglich sein, dem Fuhrparkverwalter online Informationen über den derzeitigen Benzinverbrauch, den Zustand der Reifen oder die Laufleistung zu senden, während der Wagen unterwegs ist. Dieses Tool, voraussichtlich „Eco-Range“ genannt, soll die Sicherheit der Mitarbeiter erhöhen und zugleich einen Beitrag zur Umweltentlastung darstellen.

Um die Bewahrung der Umwelt geht es auch Fiat mit den Erdgas-betriebenen Modellen Ducato, Fiorino und dem Doblò Cargo. Nach der Weltpremiere in Genf zeigt Letzterer sich nun dem deutschen Publikum. Angetrieben wird er von einem 120 PS starken 1,4-Liter-Turboaggregat. Die vier insgesamt etwa 65 Liter Erdgas fassenden

Tanks, die unter dem Fahrzeugboden verbaut sind, ermöglichen eine Reichweite von etwa 325 Kilometern. Ein zusätzlicher Tank mit 22 Litern Benzin dehnt die Strecke um weitere 300 Kilometer aus. Der CO₂-Ausstoß des mit einem Sechsganggetriebe ausgestatteten Fiat Doblò Natural Power beträgt 134 Gramm. Noch „sauberer“ könnte eine Elektro-Version des Doblò unterwegs sein. Möglicherweise ist ein erster Prototyp auf dem Stand B01 in Halle 16 zu entdecken.

Gleich zwei Geburtstagsfeiern und eine Weltpremiere gibt es auf dem Ford-Stand Halle 12/D04. Das Transporter-Urgestein Transit wurde im August 45 Jahre. Und das sechs millionste Exemplar konnte im Juni an einen deutschen Kunden ausgeliefert werden. Neu in die Familie gekommen ist ein Transit FT 350 Fahrgestell mit Flachboden, das ab sofort als Chassis für die Hersteller von Um- und Aufbauten zur Verfügung steht. Zum ersten Mal der Weltöffentlichkeit präsentiert sich der Tourneo Connect Electric. Er soll eine Reichweite von 150 Kilometern ermöglichen und 2011 in Deutschland auf den Markt kommen. Es ist das erste von insgesamt fünf Hybrid-, Plug-in-Hybrid und batterieelektrischen Fahrzeugen, die Ford bis 2013 zur Serienreife bringen will.

Bei Iveco (Halle 16/ Stand A01) sind aus einigen vor zwei Jahren auf der IAA gezeigten Prototypen Realität geworden. So steht auf dem Stand beispielsweise ein Daily Electric. Die erdgasbetriebenen Dailys gehören bei Iveco hingegen längst zur Normalität. Derzeit freut man sich über das weiter steigende Interesse an diesen Varianten und experimentiert mit einer neuen Variante, zu der Sprecher Manfred Kuchlmayr verrät: „Wir arbeiten mit Hydromethan, also der Beimischung von bis zu 30 Prozent Wasserstoff. Der kann nachts beispielsweise aus

Volkswagen Nutzfahrzeuge präsentiert auf der IAA vor allem die neue Generation des Caddy in verschiedenen Versionen (Foto unten). Sechs neue TDI- und TSI-Motoren versprechen um bis zu 21 Prozent weniger Verbrauch.



Erste Elektro-Lastesel präsentieren Citroën mit dem Berlingo Electric "powered by Venturi" (oben links) sowie Ford mit dem Tourneo Connect Electric. Letzterer soll eine Reichweite von 150 Kilometern ermöglichen; der Franzose soll 120 Kilometer weit kommen. Die Preise will Citroën auf der Messe bekannt geben.

Überschußstrom per Elektrolyse erzeugt werden. Sozusagen eine kleine Spielart des Stromspeicherns für mobile Zwecke.“

Eine Premiere stellt die Integration von Tom-Tom in das Blue and Me-System dar. Möglich ist auch eine Erweiterung mit dem Flottenmanagementsystem von Qualcomm, wodurch ein Austausch von Tourdaten stattfinden oder ein digitaler Tachograf drahtlos per Funk ausgelesen werden kann.

Bei Mercedes (Halle 14-15/ Stand C02) sind die komplett überarbeiteten und nun wesentlich hochwertiger gestalteten Versionen von Vito und Viano die Hauptakteure des diesjährigen Messeauftritts. Sämtliche Motoren - unter anderem zwei neue Vierzylinder mit 136 und 163 PS - erfüllen die Abgasstufe Euro 5. Der CO₂-Ausstoß konnte um bis zu 15 Prozent reduziert werden. Ermöglicht wurde das unter anderem durch ein neues Sechsgang-Getriebe und Start-Stopp-Modus in Serie. Beides kommt auch im Vito zum Einsatz. Die neuen Vierzylinder

(allesamt mit Dieselpartikelfilter) leisten beim 110 CDI 95 PS, als 113 CDI 136 PS und als 116 CDI 163 PS. Bemerkenswert ist zudem, dass den Entwicklern gelungen ist, die Nutzlast um bis zu 100 Kilo zu erhöhen.

Um das Fahrwerk geht es auch beim Sprinter: Alle Fahrgestelle mit Normalrahmen, Kastenwagen und Kombi sind ab sofort bei Wunsch mit Luftfederung bestellbar.

Ein großes Geheimnis ist das Aussehen und der Name des Nachfolgers des Nissan Interstar. Gelüftet wird dieses erst am 22. September. Zeitgleich wird auch das Tuch von einer NV-200-Variante gezogen, die man nach Aussagen des Unternehmens „nicht unbedingt auf einer Nutzfahrzeug-Messe erwarten würde.“ Chromfarbene Außenspiegel und Haltegriffe sowie eine Heckklappe anstelle der Türen machen auf jeden Fall neugierig. So oder so lohnt ein Besuch des Standes B15 in Halle 16, auf dem es in einer Technik-Ecke auch um das Thema Elektro geht. Diesmal allerdings

ohne Fahrzeug dazu. Der vollständig neu entwickelte und im Frühjahr eingeführte Movano bildet bei Opel (Halle 12/ Stand D22) den Schwerpunkt. Das Fahrgestell und der Kastenwagen mit Doppelkabine feiern sogar Weltpremiere in Hannover. Erstmals zu sehen sind auch die Modifikationen an Karosserie und Innenraum, die am Vivaro vorgenommen wurden. Das neun Diesel-aggregate umfassende Motorenprogramm wurde hinsichtlich des Verbrauchs optimiert. Je nach Modell liegt der laut Hersteller jetzt bei 7,5 bis 7,8 Litern.

Das Mobilitätskonzept „Mu by Peugeot“ steht im Mittelpunkt des Messeauftritts des französischen Herstellers. Dazu stellt der französische Autobauer ein Konzeptfahrzeug auf Basis des Peugeot i-On (Markteinführung Ende des Jahres) vor, bei dem die Serienversion mit einem Kit und wenigen Handgriffen in einen Kastenwagen umgewandelt werden kann. Dieser „Bausatz“ soll perfekt geeignet sein für Apotheker- oder andere Kurzstrecke-

Wir sorgen für mehr Freiraum!

Besuchen Sie uns auf der IAA 2010, Halle 13, Stand C55



Wer hätte gedacht, dass eine professionelle Fahrzeuginrichtung für Kleintransporter praktisch und preiswert zugleich sein kann!

simpleco sorgt oben für Ordnung und lässt Ihnen unten viel Platz für sperriges Ladegut.

Alle Informationen und Bestellmöglichkeiten sind nur ein paar Klicks entfernt.

www.simpleco.de



Standbesetzung Nutzfahrzeug -IAA 2010

Hersteller	Halle/ Stand	Name	Funktion	Zeitraum der Anwesenheit
Citroen Deutschland GmbH	H13/C52	Saban Tekederelli	Direktor Firmenkunden und Gebrauchtwagen	21.- 24. September
		Stephan Lützenkirchen	Abteilungsleiter Firmenkunden	21. - 24. September
		Jean-Francois Bloch	Abteilungsleiter Nutz- und Sonderfahrzeuge	21. - 30. September
Fiat Group Automobiles Germany AG	H16/B01	Franco Marianeschi	Direktor Großkunden, RaC, Gebrauchtwagen	21. September und nach Bedarf
		Herr Rongen	Key Account Manager	gesamte Zeit
Ford Deutschland GmbH	H12/D04	Thomas Fraunhofer	Ford-Flottenrepräsentant	23. - 24. September
		Wolfgang Schombert	Ford-Flottenrepräsentant	27. - 28. September
		Marina Poriou	Ford-Flottenrepräsentant	29. - 30. September
Iveco Magirus AG	H16/A01	Harald Leipinger	Leiter Vertrieb	gesamte Zeit
		Hendrik Lehmbrock	Leiter Key Account	gesamte Zeit
		Manfred Kuchlmayr	Leiter Kommunikation	gesamte Zeit
Peugeot Deutschland GmbH	H13/C49	Stefan Moldaner	Direktor Vertrieb Businesskunden, Nutzfahrzeuge und Gebrauchtwagen	gesamte Zeit
		Olaf Baier	Key Account Manager Um- und Aufbauten	gesamte Zeit
		Timo Strack	Vertrieb Key Account	gesamte Zeit
			plus diverse Key Account Manager	gesamte Zeit
Dacia/ Renault Deutschland GmbH	H13/F48	Jörg Uthmeier	Gebietsleiter Transporter, Spezialist für Auf- und Umbauten	22. - 30. September
		Klaus Heinevetter	Firmenkundenberater	23. - 26. September
		Michael Schmitz	Firmenkundenberater	23. - 26. September
		Herbert Ballé	Firmenkundenberater	27. - 30. September
		Frank Germes	Key Account Manager CNR Entreprises/ Transporter, Spezialist Auf- und Umbauten	27. - 30. September
		Klaus-Peter Liebethuth	Firmenkundenberater	27. - 30. September
Volkswagen AG	H12/A02	Klaus Feike	Leiter Vertrieb Großkunden	23. - 25. September, 27. - 30. September
		Oliver Bärwald	Verkaufsleiter Großkunden	23. - 24. September, 26. - 30. September
		Thomas Borlinghaus	Key Account Manager	23. - 30. September
		Jürgen Dorn	Key Account Manager	23. - 30. September
		Rainer Gande	Key Account Manager	23. - 24. September, 28. - 30. September
		Klaus Hildinger	Key Account Manager	23. - 24. September, 28. - 30. September
		Joachim Kaiser	Key Account Manager	23. - 24. September, 28. - 30. September
		Stefan Lange	Key Account Manager	23. - 24. September, 28. - 30. September
		Jürgen Meinerts	Verkaufsleiter Großkunden	23. - 24. September, 26. - 30. September
		Dirk Siede	Key Account Manager	23. - 24. September, 28. - 30. September
LogicLine Vertriebs GmbH	H13/F27	Franz Westermeier	k.A.	gesamte Zeit
		Alwin Koch	k.A.	gesamte Zeit
Bott GmbH	H13/D48	Hans-Gerd Wagner	Vertriebsleiter	gesamte Zeit
Sortimo International GmbH	H13/C55		alle Regionalverkaufsleiter	gesamte Zeit
Tanos GmbH	H13/F23	Manfred-A. Selzer	k.A.	21. - 24. September
		Martin Harlass	k.A.	25. - 26. September
		Jürgen Rittler	k.A.	25. - 26. September
Wükaro GmbH		Detlef Nassal	Vertriebsmitarbeiter	gesamte Zeit

ckendienste. Bilder gibt es noch keine. Man darf sich also überraschen lassen. Dass Peugeot als Teil des PSA-Konzerns eine Elektroversion des Kastenwagens Peugeot Partner präsentieren wird, ist hingegen keine Überraschung – siehe Schwestermarke Citroën. Flankiert wird die E-Variante am Stand 13 Halle C49 mit zahlreichen Um- und Aufbauten der gesamten Modellpalette.

Aller guten Dinge sind drei und so präsentiert sich auch Renault (Halle 13, Stand E54) als dritter Anbieter mit einer Elektroversion des Kastenwagens. Der Kangoo Rapid Z.E. ist von Oktober 2011 an in Deutschland erhältlich. Die 3,95 Meter lange und 1,85 Meter hohe Studie verfügt über einen 95 PS starken Elektroantrieb und ein Drehmoment von 226 Newtonmeter. Schon jetzt im Handel ist die nochmals erweiterte Modell-Palette des Kangoo. Dazu gehören der Kangoo Rapid Compact, der Kangoo Rapid und der Kangoo Rapid Maxi. Darüber hinaus wird der französische Hersteller den neuen Master in unterschiedlichen Varianten und den aktualisierten Trafic vorstellen.

Volkswagen (Halle 12/ Stand A02) nutzt das Heimspiel, um die neue Generation des Caddy zu präsentieren. Der Kompaktvan

wurde in jeglicher Hinsicht überarbeitet. Zu sehen ist das an einem neuen Frontdesign, aber auch an einem hochwertiger gestalteten Innenraum. Sechs neue TDI- und TSI-Motoren versprechen um bis zu 21 Prozent weniger Kraftstoffverbrauch. Das Ausstattungsprogramm wurde an das des T5 – auf der IAA in unterschiedlichen Varianten inklusive Bluemotion zu sehen – und des Amarok angepasst. Der Pickup zeigt sich in Hannover erstmals als Single-Cab-Version.

Um- und Aufbau

Doch wer nun den Eindruck hat, es gäbe nur Autos auf der Nutzfahrzeug-IAA zu sehen, der irrt. Natürlich sind wie gehabt auch zahlreiche Um- und Aufbau mit ihren Neuigkeiten auf der Messe vertreten. So wird beispielsweise Bott (H13/D48) den Rahmen nutzen, eine komplett neue Generation seiner Fahrzeugeinrichtungen zu präsentieren. Noch verraten die Gaildorfer allerdings nur, dass „Ladungssicherung, Nutzraumorganisation und Insassensicherheit“ im Vordergrund stehen. Der aus Ulm stammende Fahrzeug-einrichter Tanos (H13/F23) zeigt in der niedersächsischen Hauptstadt sein neues System

„Tanos mobil“. Die Regalelemente lassen sich ohne jegliche Bohrung oder Verschraubung im Fahrzeug anbringen. Zum Fixieren dient Industrieklettband, das an Teleskopstangen verankert wird. Tüv und Dekra haben in Chrashtests die Sicherheit belegt.

Sortimo (H13/C55) gibt auf der Nfz-IAA schon mal einen Ausblick auf die nächste Globelyst-Generation. Die neue L-Boxx-Familie ist dagegen serienreif. Die vier unterschiedlich großen Kunststoffkoffer, die sich per Klicksystem zu einem Stapel verbinden lassen, eignen sich bestens für den Transport von Werkzeugen, Kleinteilen und Unterlagen. Speziell für Nutzer von kleinen und mittleren Transportern geeignet ist „Simpleco“. Diese Fahrzeugeinrichtungen zeichnen sich durch die Möglichkeit der Selbstmontage und geringes Eigengewicht aus. Einen Schritt weiter geht die in Zusammenarbeit mit der Sortimo Speedwave GmbH entstandene Neuentwicklung „Vita Mo“. Das Komplettsystem ermöglicht eine flexible Möblierung des Innenraums mit Sitzen und Klapptischen. Wükaro zeigt auf dem Citroën-Stand langlebige und individuelle Kundenlösungen im Frischbereich. Ladevolumen und Nutzlast dürfen trotz

Auch die Ausbauer präsentieren ihre Neuheiten: das Logic Line Powerrack auf dem Transit (li.), Wükar-Kühllösungen im Nemo und Sortimo Simpleco im Doblo (re.).



der leistungsstarken Kühlanlage nicht leiden. Beim Jumper ist es zudem gelungen, dank einer superflachen Dachanlage mit Deckenflächverdampfer die Aerodynamik des Fahrzeugs zu erhalten. Ganz im Sinne der Wirtschaftlichkeit gedacht ist auch die Oberflächenveredelung „Easy Clean“, die die Reinigung des Innenraums schneller und einfacher macht. Auch Winter Fahrzeugtechnik hat keinen eigenen Stand auf der IAA. Dennoch sind Kühlausbauten des Ausrüsters bei Mercedes, bei Renault und bei Opel zu begutachten. Alle Fahrzeuge werden erstmals mit integrierten Kühlaggre-

gaten ohne Dachaufbau präsentiert. Erst seit zwei Jahren auf dem hiesigen Markt und deshalb für viele Fuhrparkmanager noch neu ist die Firma Logic Line (H13/F27) aus Amstetten, die sich auf die Bedürfnisse von Pritschen-Nutzern spezialisiert hat. Neben dem gesamten Produktangebot zeigen die Österreicher unterschiedliche Typen von Transportboxen und Lastenträger.

Probefahrten, die bei den Herstellern direkt gebucht werden können, und ein umfangreiches Workshop- und Seminarangebot runden einen Besuch der Nutzfahrzeug-IAA ab. So berichten unter anderem Exper-

ten und Unternehmen beispielsweise am 23. September über die Praxis und Umsetzung des Berufskraftfahrer-Qualifikationsgesetzes. Ein Symposium am 27. September diskutiert dagegen über die Frage „Novellierung des Fahrerlaubnisrechts – welche Fahrzeugkombinationen sind zukünftig möglich?“. Ein Thema, das auch in kleineren Fahrerlaubnisklassen (BE oder C1E) eine Rolle spielt, wenn man als Unternehmen in Zukunft wettbewerbsfähig und damit wirtschaftlich erfolgreich bleiben will.

.....Sabine Neumann

Das Konjunkturpaket für Ihr Unternehmen. Ein Diesel.



Mit einer Dieselflotte fahren Sie und Ihr Unternehmen garantiert wirtschaftlich und umweltfreundlich. Dank neuer Technologien und Entwicklungen von Bosch erreicht eine Dieselflotte einen niedrigeren Verbrauch und spart im Vergleich zu Benzinern rund 30 % Kraftstoff. So sparen Sie Geld und reduzieren gleichzeitig den CO₂-Ausstoß um bis zu 25 %. Für weitere Informationen: www.bosch-diesel.de



BOSCH
Technik fürs Leben



NFZ PORTRÄT



Stetes Wachstum

Fiat Professional konzentriert sich noch stärker auf Flottenkunden.



Nutzfahrzeuge sind nicht wirklich sexy, aber als Türöffner für den Fuhrpark durchaus geeignet.“ Fiat Professional-Vorstand Andreas Serra weiß aber auch, dass die Produkte des italienischen Herstellers diese Aufgabe nur dann erfüllen, wenn sie tatsächlich Nutzen bringen und Handwerker, Kurierdienste, Spediteure sowie andere Dienstleister ihr Geld damit verdienen können.

Es sind kleine Begegnungen im Alltag des Nutzfahrzeug-Vorstandes, die ihn immer wieder anspornen, noch genauer auf die Bedürfnisse der Gewerbetreibenden zu achten. Begebenheiten wie das Treffen mit dem Fuhrparkchef eines größeren mittelständischen Unternehmens. Der zu Serra sagte, dass es ihm überhaupt nicht auf das Logo ankommt, das vorne am Kühler prangt. Für ihn sei ein Transporter eine Investition in sein Geschäft, und da sei es einzig und allein wichtig, dass „die Dinger gut laufen, eine gute Qualität besitzen und ordentlich was rein geht“. Den Nachsatz „so wie bei Fiat“ hörte Serra in diesem Fall natürlich besonders gerne.

Tatsächlich hat sich Fiat mittlerweile zum Nfz-Importeur Nummer eins gemauert. Allein im vergangenen Jahr konnten insgesamt 30.565 Einheiten abgesetzt werden. Das entspricht einem Marktanteil von

Mit dem jüngst neu aufgelegten Doblo Cargo verspricht sich Fiat Professional weiteres Wachstum im Flottenmarkt.

zwölf Prozent. Den noch immer relativ großen Abstand zu den deutschen Herstellern nimmt man bei den Italienern sportlich und sieht es als Herausforderung an, diesen bald zu schmälern. „Gerade im Flottenmarkt haben wir enormes Potential“, ist Serra überzeugt und verweist auf die lange Tradition der Marke.

1981 lief der erste Ducato vom Band. Größe, Gewicht und Konstruktion trafen sehr präzise die Wünsche der Kunden. Kein Wunder, dass sich der Kastenwagen über die Jahre zum Millionenseller entwickelte. Ob Tomaten, Lackeimer, Elektronikartikel oder all die Waren, die Privatkunden bei Amazon bestellen – Dienstleister schätzen die Eigenschaften des Transporters ebenso wie Wohnmobilaufbauer, die die variabel zu nutzende Plattform des Allrounders schätzen.

Eine stete Entwicklung

Mit den Jahren ging auch die technologische Entwicklung weiter. Gab es früher eine 60-PS-Version als einzige Motorisierung, so reicht die Auswahl heute bis 150 PS. Und die erst Anfang des Jahres eingeführte Basisversion, ein 2,8-Tonner mit kurzem Radstand (drei Meter), wird bereits von einem 100 PS starken 2,2-Liter-Diesel angetrieben. Mit mehr Motorleistung stiegen auch die nutzbaren Volumina. Bis zu 17 Kubikmetern Zuladung sind inzwischen möglich. Zudem

Daten und Preise Fiat Doblo Cargo

Modell	kW/PS	l/100 km	max. Ladevol.	Nutzlast (kg)	Preis (brutto)	Wartungsinterv.	Abgasnorm/DPF/CO2
Benzinversion							
Doblo Cargo 1,4 Liter-Benziner	70/95	7,0	3,4 m³	675-825	12.700 Euro	30.000 km	EU5/163
Dieselsonversion							
Doblo Cargo 1,3-Liter-Multijet	66/90	4,8	3,4 m³	675-925	13.900 Euro	35.000 km	EU5/DPF/126

Daten und Preise Fiat Ducato Kastenwagen (in Klammern Automatik)

Modell	kW/PS	l/100 km	max. Ladevol.	Nutzlast (kg)	Preis (brutto)	Wartungsintervalle	Abgasnorm/DPF/CO2
L1H1 2,2-l Multijet	74/100	7,9-8,1	8 m³	1080	21.100 Euro	40.000 km	EU4/kein/k.A.
L5H3 3,0-l Multijet	116/157	8,9-9,3 (8,7-9,0)	17 m³	1285-1740	31.600 Euro	45.000 km	EU4/ DPF/k.A.

Daten und Preise Fiat Fiorino Kastenwagen

Modell	kW/PS	l/100 km	max. Ladevol.	Nutzlast (kg)	Preis (brutto)	Wartungsintervalle	Abgasnorm/DPF/CO2
Benzinversion							
Fiorino 1,4 Liter-Benziner	54/73	6,5	2,5 - 2,8 m³	535	10.200 Euro	30.000 km	EU4/154
Dieselsonversion							
Fiorino 1,3-Liter-Multijet	55/75	4,5	2,5 - 2,8 m³	585	11.300 Euro	30.000 km	EU4/optional/119

Daten und Preise Fiat Scudo Kastenwagen

Modell	kW/PS	l/100 km	max. Ladevol.	Nutzlast (kg)	Preis (brutto)	Wartungsintervalle	Abgasnorm/DPF/CO2
10 L1H1 Basis 90 Multijet	66/90	7,2	5 m³	925	18.950 Euro	30.000 km	EU4/kein/191
12 L2H2 SX 120 Multijet DPF	88/120	7,6	7 m³	1400-1700	23.250 Euro	30.000 km	EU4/ DPF/194

Daten und Preise Fiat Strada

Modell	kW/PS	l/100 km	max. Ladevol.	Nutzlast (kg)	Preis (brutto)	Wartungsintervalle	Abgasnorm/DPF/CO2
Strada 1,3 Multijet	62/85	5,3	-	630	12.950	35 000	EU4/kein/140
Strada 1,3 Multijet	62/85	5,3	-	630	12.950	35 000	EU4/kein/140

„Gerade
im Flottenmarkt
haben wir
enormes Potential“

besteht die Wahl zwischen fünf unterschiedlichen Fahrzeuglängen sowie Hochdach oder gar Superhochdach.

Doch nicht nur der Ducato hat sich gemauert. Die heutige Produktpalette – derzeit die modernste der Branche – bietet vom kleinen Stadttransporter Fiorino über den Scudo bis hin zum Pickup Strada alles, was Gewerbetreibende an Fahrzeuggrößen benötigen könnten. Jüngstes Produkt ist der Doblò Cargo, die Nutzfahrzeugvariante des kleinen Kastenwagens. Als einziger in seinem Segment erfüllt er die Euro-5-Norm, womit er den heutigen Auflagen des Umweltschutzes absolut gerecht wird. Mit einem Ladevolumen von bis zu 4,6 Kubikmetern kommt der Doblò dem großen Bruder Ducato schon recht nah. Doch während der seine Stärken vor allem Überland und auf langen Strecken ausspielt, ist das liebste Terrain des jüngsten Professionals die Stadt. Serra: „Eine Vielzahl von Betrieben hat in der Wirtschaftskrise genauer hingeschaut

und kontrolliert, ob die Fahrzeuggröße zur Aufgabenstellung passt. Da hat sich der Doblò als gute Alternative vor allem im urbanen Umfeld angeboten.“

Kooperation mit Ausrüstern

Sehr früh hat Fiat auch damit begonnen, gezielt mit Fahrzeugausrüstern wie Sortimo oder Modul-System zusammenzuarbeiten und so genannte „Branchenmobile“ anzubieten. Ob eine spezielle Einrichtung für Elektriker oder den Heizungsinstallateur, den Gärtnereifachbetrieb oder den Catering-Service – die Auswahl ist riesig. Und deshalb ist es dem Fiat-Nutzfahrzeugvorstand auch sehr wichtig, dass sich ein Key-Account-Manager, der sich genau mit den spezifischen Anforderungen der unterschiedlichen Segmente auskennt, ausschließlich um die Belange der Professional-Kunden kümmert. Ihm stehen noch fünf weitere Gebietsleiter zur Seite. „Das ist ein

interessantes Geschäft, und wir schauen uns immer wieder nach neuen Nischen um“, betont Serra. Dabei sei es entscheidend, den Kunden eine gleich bleibende Qualität und damit Kontinuität anzubieten.

In diesem Zusammenhang sieht der Fiat-Vorstand auch das Thema Restwerte. Unumwunden gibt er zu, dass in dieser Hinsicht in der Vergangenheit bei Fiat einige Fehler gemacht wurden, indem zu viele Rent-a-Car-Geschäfte (Racs) gemacht wurden. Seit diesem Jahr verzichten die Italiener im Nutzfahrzeugbereich komplett auf diese Art der Marktanteilssteigerung. „Mit unseren Bemühungen um einen stabilen Preis, beginnt für uns der Service am Kunden“, legt Serra Wert darauf, dass dem Markt nur so viele Gebrauchtwagen zugeführt werden, wie Interesse seitens der Käufer da ist. Denn schließlich müssen die ihr Geld mit Scudo und Co verdienen.

.....Sabine Neumann

Kommunikation in Bewegung

Aus eins mach zwei.

Dank Multipoint-Technologie mit 2 Handys die Freisprechanlage nutzen.

Ideal für Fahrzeugflotten!



Durch die neue Multipoint-Technologie der Audio 2010 von Funkwerk Dabendorf können nun zwei Mobiltelefone gleichzeitig genutzt werden. Somit lassen sich z.B. Geschäfts- und Privat-Handy zur selben Zeit mit der Bluetooth®-Freisprechanlage koppeln. Dabei lässt sich das Gerät intuitiv einfach bedienen und besticht durch sein hochpräzises OLED-Display. Die durch eine zentrale Taste (Buzzer) zu aktivierende Sprachsteuerung sorgt für ein komfortableres und sichereres Telefonieren im Auto. Funktionen wie das Lesen und Beantworten von SMS-Nachrichten und die Wiedergabe von MP3-Dateien, machen die Audio 2010 zu einem unterhaltsamen und zeitgemäßen Weggefährten.



NFZ

PORTRÄT



„Die Säule der Professionalität“



„Wir wollen den Service noch professioneller aufstellen“:
Vorstand Andreas Serra und Flotten-Verkaufschef Franco Marianeschi (rechts).

Bei Fiat Professional spielt der Service für Flottenkunden eine immer wichtigere Rolle. Wir sprachen darüber mit Fiat Professional-Vorstand Andreas Serra und dem Leiter des Flotten- und Gebrauchtwagenge- schäfts Franco Marianeschi.

bfp: Sie möchten den Flottenanteil der Marke in diesem Segment noch weiter ausbauen. Mit welchen Mitteln soll das gelingen?

Serra: Eine sehr große Rolle spielt erst einmal das Händlernetz. Viele Wettbewerber reden davon, dass sie jetzt so genannte Nutzfahrzeugzentren haben. Die gibt es bei Fiat Professional schon seit zehn Jahren. Denn unsere rund 200 Haupthändler in Deutschland sind allesamt Nutzfahrzeugexperten. Wir nennen sie „Spezialisten“. Für diese Bezeichnung müssen sie allerdings eine ganze Reihe an Auflagen erfüllen.

bfp: Wie sehen die aus?

Serra: Zunächst einmal muss genügend Platz für die Nutzfahrzeuge vorhanden sein. Schließlich sind die Händler verpflichtet, etwa 25 Prozent ihrer Gesamtjahresverkaufsleistung vor Ort stehen zu haben. Das bedeutet also eine richtig große Auswahl. Es

gibt ja Hunderte von Versionen bei einem Transporter. Hoch, lang, tief, als Pritsche in kurz oder lang, mit und ohne Sitze, verkleidet, unverkleidet und dann auch noch alle Branchenmodelle. Es sind hohe Investitionen, die zum Vorteil der Kunden getätigt werden. Fahnen oder eine entsprechende Ausstattung der Verkaufsräume sind damit verglichen nur Kleinigkeiten.

bfp: Welche Auflagen gibt es beim Personal?

Serra: Die „Spezialisten“ beschäftigen alle einen ausgebildeten Nutzfahrzeugverkäufer, der ausschließlich für diesen Bereich verantwortlich zeichnet. Er muss über Transportbestimmungen und zahlreiche Regelungen ebenso Bescheid wissen wie über die umfangreiche Produktpalette mit all den möglichen Umbauten – das ist schon ein sehr umfangreiches Arbeitsfeld. Der Betrieb muss zudem nachweisen, dass dieser Verkäufer regelmäßig geschult wird. Wenn der Mitarbeiter nicht jährlich mindestens zwei Seminare oder Aufbaukurse macht, dann verliert der Betrieb seine Lizenz als Spezialist bei uns. Dazu kommen auch noch Werbemaßnahmen, die Verpflichtung, sich an unseren Vertriebsaktivitäten zu beteiligen oder bestimmte Akquisitionseleistungen zu erbringen. Unsere rund 200 Partner

sind daher die Säule der Professionalität. Gemeinsam mit angeschlossenen Händlern, Hunderten von Servicestationen und fast 90 Iveco-Händlern, die unsere Produkte vermarkten, kommen wir auf 1.224 Ansprechpartner. Damit ist ein flächendeckendes Netz gewährleistet.

bfp: Was soll jetzt noch besser werden?

Serra: Wir wollen den Service noch professioneller aufstellen. Für mich ist der Schwerlastbereich ein großes Vorbild. Das gilt für den Service in der Werkstatt, für die Öffnungszeiten, die technische Ausstattung, das vorhandene Know-how, die Kundenorientierung, aber auch die Produkte. Ich glaube, dass ist es auch, was der Kunde will. Er erwartet ein preiswertes Fahrzeug. Das heißt, das Preis-Leistungsverhältnis muss stimmen. Wirklich billig erwartet niemand. Die alte Regel stimmt noch immer: das erste Fahrzeug wird im Verkaufsraum verkauft, das zweite im Service – das gilt für Flotten und für Nutzfahrzeuge im potenzierten Maß.

Marianeschi: Es gibt viele große Unternehmen, die schreiben mit ihren Fahrzeugwünschen auch immer ein Serviceangebot aus. Die wollen ganz genau wissen, welche Händler in ihrer Nähe ein hohes Maß an Professionalität zu bieten haben, und was wir sonst noch innerhalb von 48 Stunden gewährleisten können. Service ist also wirklich das A und O. Wir arbeiten mit aller Intensität daran, für jeden die richtigen Lösungen zu finden. Da sind wir auch durchaus kreativ und kreieren beispielsweise für einzelne Unternehmen durchaus mal eine für ihn maßgeschneiderte Service-Card.

bfp: An welchen Produkten arbeiten Sie? Was wird sich in Zukunft im Vergleich zu heute verändern?

Serra: Zum einen bieten wir unseren Kunden eine so genannte „VIP-Mobilität“. Das heißt, wenn ein Mobilitätsfall eintritt, der Transporter aus irgendeinem Grund nicht läuft, dann bieten wir über ein spezielles Händlernetz Kundenlösungen an. Unser Ziel ist es, den Kunden innerhalb von vier Stunden wieder mobil zu machen. Wohl- gemerkt, vier Stunden ab dem Zeitpunkt, an dem er stehen bleibt, nicht, wenn er in der Werkstatt angekommen ist. Um das zu gewährleisten, haben wir ausgebildete Mobi-

"Für jeden die richtigen Lösungen finden"

Fiat Professional AG Fakten

Gründungsdatum	April 2005
Unternehmenssitz	Frankfurt
Vorsitzender des Aufsichtsrats	Matthias Graf von Krockow
Vorstand	Manfred Kantner (Vorsitzender), Klaus Bentz, Andreas Serra, Norbert Tschrepp, Haico van der Luyt
Leiter Nutzfahrzeuge	Andreas Serra
Leiter Flotten/ Businesskunden	Franco Marianeschi
Mitarbeiterzahl weltweit/ Deutschl./ Nfz	190.000/350
Umsatz (2009)	ca. 800 Mio Euro weltweit
Verkaufszahlen (2009)	30.565
Marktanteil (2009)	11,9 Prozent
Kontaktadresse Nutzfahrzeuge	Andreas Serra, Hanauer Landstrasse 176, (Großkunden) 60314 Frankfurt, Tel.: +49 (0) 69-66988-445
Kontaktadresse Nutzfahrzeug	Andreas Serra, Hanauer Landstrasse 176, (alle anderen Kunden) 60314 Frankfurt, Tel.: +49 (0) 69-66988-445

litätspartner installiert. Es sind unsere größten Händler mit speziellen Öffnungszeiten. Sie haben dafür geschulte Techniker und mobile Analysegeräte vor Ort. Sie verfügen über ein Abschleppfahrzeug, eine rollende Werkstatt und haben eine Mindestausstattung an Material und Ersatzteilen sowohl an Bord als auch im Autohaus – also alles was notwendig ist, um einen Nutzfahrzeugkunden optimal zu bedienen. Diese Experten fahren raus mit entsprechendem Personal, um das Fahrzeug vor Ort instand zu setzen. Gelingt das nicht, wird das Fahrzeug in die Werkstatt geschleppt und der Kunde sofort mit einem gleichwertigen Fahrzeug versorgt. Das bedeutet auch, dass ein entsprechendes Fahrzeug aus der eigenen Flotte parat stehen muss.

bfp: Gibt es noch mehr Neuigkeiten?

Serra: Der zweite Schritt ist ein Finanzierungsservice. Gerade Kleinspeditionen haben in der Krise vielfach kein Geld mehr bekommen, selbst wenn sie ein Fahrzeug benötigt haben, um ihr Einkommen zu sichern. Wir haben nun das Produkt „Bonitätsabhängige Finanzierung“ eingeführt. Es hat zwei Ziele: zum einen wollen wir gute Kunden, die eine sehr hohe Bonität haben, belohnen. Nach dem Motto: bei uns bekommst Du extrem günstige Zinsen. Das macht zwei Prozent per Anno aus. Aber was mir fast noch wichtiger ist sind die Kunden, die bislang keinen Kredit mehr bekommen haben. Sie müssen zwar erheblich höhere Zinsen zahlen, weil sie eine Risikogruppe darstellen, aber wir vermitteln ihnen über unsere Bank ein Darlehen. Da zählt für mich auch zum Service.

Serra: Zudem sind wir gerade dabei, den persönlichen Service auszubauen – sowohl finanztechnisch als auch personell. Es geht uns darum, den Kunden direkt zu betreuen. In einem guten Autohaus übergibt der Verkäufer den Kunden mitsamt dem neuen Auto an den Werkstattmeister. Der ist es, der sich in Zukunft um das Fahrzeug kümmert, wann immer es ein Problem gibt. Das müssen wir bei Nutzfahrzeug-Flotten ebenfalls einführen. Diese Übergabe vom Vertrieb in den Service vermeidet jegliche Eskalationen und führt zu mehr Zufriedenheit bei den Kunden. Schließlich kann ein Verkäufer Probleme mit dem Wagen nicht lösen, aber der Werkstattmeister kann die entscheidenden technischen Fragen stellen. Daher brauchen Sie an dieser Stelle einen

Techniker, der dann entscheiden kann, was weiter passiert. Diese Abläufe versuchen wir von der Zentrale aus mit Know-how zu unterfüttern. Aber man braucht auch das notwendige Budget, um Prozesse insgesamt schneller zu machen, das notwendige Personal einsetzen und den Kunden entsprechend betreuen zu können.

bfp: Bei dezentralen Flotten ist das natürlich schwierig oder?

Marianeschi: Ja und nein, denn es ist uns gelungen, einen so genannten „Fleet Care Manager“ zu engagieren, der genau für solche Fälle zuständig ist. Wenn ein Kunde deutschlandweit kauft und einer seiner Mitarbeiter hat in Hamburg, München oder Köln ein Problem, dann ist es für diesen beruhigend, wenn er einen Ansprechpartner mit Namen und Telefonnummer hat, an den er sich wenden kann. Auch der kann das Problem wahrscheinlich nicht am Telefon lösen, aber der Kunde kann darauf vertrauen, dass sich Fiat kümmert und schnell eine Lösung anbietet. Das ist einer der entscheidenden Schritte nach vorne, der die Betreuung der Kunden im After-Sales weiter optimiert.

Serra: Das ist auch die Richtung, in die Fiat Professional und das Flottenmanagement gemeinsam gehen. Denn das Fuhrpark-Geschäft wird immer wichtiger und wir wollen diese qualitativen Aspekte für unsere Nutzfahrzeug-Kunden stärker betonen. Qualität auch in Sachen Produkt – hier werden wir ebenfalls nachlegen.

bfp: Vielen Dank für das Gespräch.



GPS Tracking und Telematik vom Feinsten

Einfach, präzise, preiswert und effizient

Automatische GPS Komplett-Lösungen; nach Ihren Vorgaben und Bedürfnissen konzipiert und für Ihre ganz individuellen Anwendungen vorkonfiguriert. Persönlicher Service inklusive. Entscheiden Sie sich für den Testsieger 2010 / Fahrzeugortung

> Ortung
 > Berichte
 > Disposition
 > Connected-Navigation

Flotten

Personen

Güter



Qualität aus Stuttgart®
 Telefon: 0711 601 79-30
 info@arealcontrol.de
 www.arealcontrol.de



Auf der Höhe der Zeit



Gewichtige Rolle im Firmenkundengeschäft: der Crossover Volvo XC60.

Der Volvo XC60 im Praxistest: Der Crossover kann im Fuhrpark bestehen.

Dienstwagenrichtlinien werden immer offener. In vielen Unternehmen sind die Auswahlmöglichkeiten der User-Choser nicht mehr nur auf Kombis oder Limousinen beschränkt; vor allem gute Restwertszenarien bei Nischenprodukten machen es für Fuhrpark-Einkäufer attraktiv, dort zuzugreifen. Eine stark aufgekommene Nische ist die der SUV, jener Offroad-Spezies, die zum überwiegenden Teil nicht asphaltierte Wege gar nicht unter die Räder bekommt und die wegen ihres schlechten Umweltimages oft auch schnell wieder aus den Car policies verbannt wurde.

Nun könnte man den Volvo XC60 aufgrund seines optischen Auftritts flugs in diese Kategorie stecken, doch bei den Schweden (oder muss man jetzt sagen Chi-

nesen?) möchte man davon nichts wissen und betont, der XC60 sei ein Crossover, also eine Melange aus zwei Konzepten. Wie dem auch sei, der kleine Bruder des XC90 spielt für die Marke eine gewichtige Rolle im Firmenkundenverkauf, weswegen wir genauer hinschauen wollten: Kann er sich dort behaupten? Wo liegen die Stärken, wo die Schwächen?

Zunächst sei festzuhalten, dass der XC60 nicht so wuchtig daherkommt wie die großen SUV. Auf 4,62 Metern Länge, 1,89 Metern Breite und 1,71 Metern Höhe verteilt sich das typische Volvo-Design, das schon vom XC90 vorgetragen wird – nur eben eine halbe Nummer kleiner. Deshalb kann er keine dritte Sitzreihe bieten wie sein großer Bruder, dafür aber ein Ladevolumen von knapp 500 Litern hinter den Rücksitzen, das sich bei Bedarf auf 1.455 Liter erweitern lässt – bei ebener Ladefläche wohlgemerkt. Leider liegt die Ladekante auf eine Höhe von 748 Millimetern. Doch dazu später mehr.

Seit Juni neuer Basis-Diesel

Wichtiger ist zunächst die Frage nach der adäquaten Motorisierung. Und da

hat(te) Volvo den 2,4D in Öko-Ausstattung „Driv-e“ im Angebot: Fünf Zylinder, 129 kW und ein Drehmoment von 420 Newtonmeter bei einem Normverbrauch von nur 6,0 Liter – das klingt gut. Kleiner Wermutstropfen: Die Emissionen entsprechen trotz serienmäßigem Filter nur Euro-4-Standard – auch ein Grund, weswegen er im Juni gegen einen Zweiliter-Dieselmotor, D3 genannt, ausgetauscht wurde (siehe Box).

Wählen kann man zwischen einer Version mit Vorderrad- und der mit Allradantrieb – bei Volvo traditionell AWD genannt. Wir entschieden uns für die Drive-e-Variante, die ausschließlich mit Frontantrieb angeboten wird, und spulten während der dreieinhalb Monate immerhin 11.240 Kilometer ab, was einer Jahresfahrleistung von rund 34.000 Kilometern entspricht. Dass so viele Kilometer zusammen kamen, hing vor allem daran, dass der XC60 redaktionsintern schnell als komfortabler Reisewagen Ruhm erlangte. Die hohe Sitzposition, der ruhige und kraftvolle Motor, die bequemen Sitze und vor allem der Tempomat mit Abstandhalter per Radar trugen dazu bei, dass auch lange Autobahntouren problemlos bewäl-



Aufgeräumt: Der Arbeitsplatz lässt sich ergonomisch gut auf jede Fahrer-Größe einrichten.



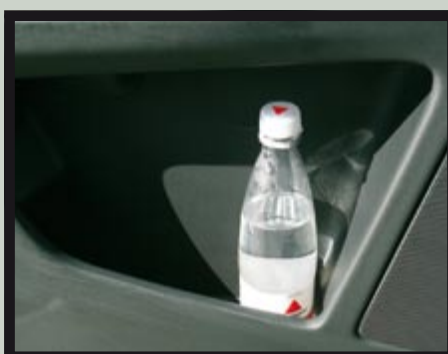
Groß und praktisch: Der Laderaum fasst 1.455 Liter und bietet eine ebene Fläche.



Stautrick: Mit einer Klappe lässt sich die Frachtabteilung einfach und effektiv unterteilen.



Markantes Heck: Die Klappe öffnet und schließt elektrisch.



Ein wenig knapp geschnitten: In die Türtaschen passen nur kleine Flaschen.



Gurt zum Spannen: die Verankerung des Trennnetzes hinter den Vordersitzen.

tigt werden konnten. „Ein toller Reisewagen“, verweigerte sich ein Redaktionskollege im Fahrtenbuch.

Dem können wir uns voll und ganz anschließen. Vor allem an die hohe Sitzposition hatten wir uns so gewöhnt, dass der Umstieg auf einen normal hohen Pkw zuletzt leichtes Unwohlsein hervorrief. Allein der Umstand, dass in die schmalen Türtaschen keine Ein-Liter-Flaschen passen, trübte das Bild des Reisewagens.

Ziemlich komplett: Sicherheit

Dass man sich in dem Volvo geborgen fühlt, rührt auch vom subjektiven Sicherheitsgefühl her. Dass dies nicht trog, lässt sich auch objektiv untermauern, denn der Volvo setzt vor allem auf neueste aktive Sicherheitsfeatures. Mit „City safety“ nimmt er denn auch eine Alleinstellung im Markt ein, denn dieses System vermeidet, so der Hersteller, Unfälle bei niedriger Geschwindigkeit bis 15 km/h komplett. Oder vermindert bei höheren Tempi deren Folgen, indem es selbständig den Bremsvorgang einleitet – bis hin zum Stehen. Was zum Glück während unserer Testfahrten ausblieb.

Auch wird der Fahrer mithilfe einer hektisch blinkenden Warnleuchte, die sich in der Windschutzscheibe direkt im Blickfeld des Fahrers spiegelt, gewarnt, wenn ein Unfall droht. Zwar irrte sich das System bisweilen, wenn es das falsche Objekt im Visier hatte, doch gerade auf Autobahnen kann es bei Staus sehr hilfreich sein, um nicht aus Unaufmerksamkeit in deren Ende zu krachen. Eben dieser Unaufmerksamkeit hat auch das aufpreispflichtige System „Driver Alert“ den Kampf angesagt, indem es beim Verlassen der Fahrspur und bei Übermüdung warnt. Insbesondere der Tote-Winkel-Assistent wurde allseits gelobt, bei dem ein kleines Lämpchen im Seitenfenster-Dreieck warnt, wenn sich ein Fahrzeug dort befindet. Nicht zu erwähnen braucht man, dass die passiven Sicherheitssysteme auf modernstem Stand sind.

So fühlt man sich hinter dem Volant recht gut umsorgt, platziert auf einem komfortablen Sitz, der sich optimal einstellen lässt und dem es lediglich ein wenig an Seitenhalt mangelt. Das Lenkrad liegt griffig in der Hand, die Bedieneinheiten dort begreift man schnell. Die Lenkung liefert eine gute Rückmeldung von der Straße, die Bremsen

gehen effektiv und stabil zu Werke – unterstützt von diversen Helferlein wie ABS und ESP, das Getriebe flutscht hakelfrei durch die Kulisse.

Dazu passte durchaus der 175 PS starke Reihen-Fünfzylinder, der sehr ruhig und kraftvoll arbeitete. Beim Anfahren im Drehzahlbereich zwischen knapp 2.000 und 3.000 Touren beinahe sogar zu kräftig – kein Wunder bei einem maximalen Drehmoment von 420 Newtonmetern. Im sechsten Gang angekommen, trieb er den XC60 bei Tempi um die 170/180 km/h nahezu mühelos über die Bahn.

Gute Ladeeigenschaften

Doch wie sieht es mit der Praktikabilität und der UVV-Tauglichkeit aus? Immerhin bringt der Crossover vier Halteösen für Zurrmittel mit, zudem kann ein unter dem Kofferraumboden deponiertes Trennnetz sowohl hinter den Rück- als auch hinter den Vordersitzen arretiert werden. Dazu wird die Teleskopstange in die Ösen im Dachhimmel geschoben – was sich als etwas mühsam herausgestellt hat – und am anderen Ende des Netzes zwei Karabinerhaken



BETRIEBSKOSTEN: Volvo XC60 2,0 D

BETRIEBSKOSTEN: Volvo XC60 2,4 D



Neues D3-Dieselmotorwerk im Angebot

Als neue Dieselvariante in Verbindung mit Frontantrieb kommt beim Volvo XC60 Drive-e nun ein Fünfzylinder-Turbomotor in Aluminiumbauweise mit 2,0 Litern Hubraum und einer Leistung von 120 kW (163 PS) zum Einsatz. Dank umfangreicher Modifikationen beträgt der Norm-Verbrauch 5,9 Liter auf 100 Kilometer bei CO₂-Emissionen von 154 g/km. Für die Beschleunigung von 0 auf 100 km/h benötigt der Volvo XC60 Drive-e 10,3 Sekunden, die Höchstgeschwindigkeit beträgt 200 km/h. Der Motor erfüllt die Euro-5-Norm.

Volvo XC60 2,0D DRiVe Summum		
KW/PS	120/163	
Kraftstoff:	Diesel	
Verbrauch auf 100 km:	7,79	
Laufleistung jährlich:	34.000	
kalkulatorische Daten:		
Laufzeit:	36	48
Restwert von UPE €:	17.143,41	15.208,94
Nachlass in %:	8,00%	8,00%
Vollservice netto €:	29,75	40,75
Versicherung €:	269,02	269,02
Reifenverschleiß €:	47,67	47,67
UPE incl. Ausstattung €:	33.352,94	33.352,94
Nachlass in €:	2.668,24	2.668,24
EK netto €:	30.684,70	30.684,70
Restwert in %:	51,40%	45,60%
Gesamtaufleistung:	102.000	136.000
Zinsen:	8,50%	8,50%
monatliche Kosten in €:		
Leasingrate / Afa / Zinsen:	545,04	485,74
Versicherungskosten:	269,02	269,02
KFZ-Steuer:	21,50	21,50
Kraftstoffkosten:	262,26	262,26
Vollservice:	29,75	40,75
Reifenverschleiß:	47,67	47,67
Verwaltungskosten:	12,78	12,78
sonstige Kosten:	12,07	9,05
Kosten pro Monat:	1.200,09	1.148,77
Kosten je Km:	0,424	0,405
Kosten gesamt:	43.203,14	55.140,99

Volvo XC60 2,4D DRIVE Summum		
KW/PS	129/175	
Kraftstoff:	Diesel	
Verbrauch auf 100 km:	7,89	
Laufleistung jährlich:	34.000	
kalkulatorische Daten:		
Laufzeit:	36	48
Restwert von UPE €:	15.961,92	14.070,38
Nachlass in %:	8,00%	8,00%
Vollservice netto €:	23,27	24,56
Versicherung €:	287,53	287,53
Reifenverschleiß €:	47,93	47,93
UPE incl. Ausstattung €:	33.184,87	33.184,87
Nachlass in €:	2.654,79	2.654,79
EK netto €:	30.530,08	30.530,08
Restwert in %:	48,10%	42,40%
Gesamtaufleistung:	102.000	136.000
Zinsen:	8,50%	8,50%
monatliche Kosten in €:		
Leasingrate / Afa / Zinsen:	568,91	501,81
Versicherungskosten:	287,53	287,53
KFZ-Steuer:	25,50	25,50
Kraftstoffkosten:	265,63	265,63
Vollservice:	23,27	24,56
Reifenverschleiß:	47,93	47,93
Verwaltungskosten:	12,78	12,78
sonstige Kosten:	12,07	9,05
Kosten pro Monat:	1.243,62	1.174,79
Kosten je Km:	0,439	0,415
Kosten gesamt:	44.770,49	56.390,13

unter den Sitzen festgehakt und -gezurrt. Wir zwar haben schon praktischere Lösungen gesehen – aber immerhin.

Außerdem schmiegt sich eine etwa 30 Zentimeter breite Klappe in den Laderaumboden, die man aufstellen und damit dahinter platziertes Ladegut schnell und einfach sichern kann. Pfiffig. Die seitlichen Nischen im Laderaum kann man für Kleinteiliges nutzen. Die Rücklehnen der hinteren Sitze sind per simplem Tastenzug im Verhältnis 40/20/40 flugs umgelegt und ergeben eine ebene Fläche, so dass unter dem Strich festgestellt werden kann, dass der XC60 in diesem Kapitel durchaus mit einem klassischen Kombi mithalten kann, zumal die Ladefläche in der Länge nahezu zwei Meter und in Sachen Durchladebreite 1.586 Zentimeter misst.

Da verwundert es kaum noch, dass der XC60 einer der Hoffnungsträger der Marke im Flottenmarkt ist, stehen den unerwarteten Stärken doch nur wenige Schwächen entgegen. So sollte man sich seitens Volvo des Navigationssystems annehmen. Hat man sich an die Bedienung per Tasten an der Rückseite des Lenkrades gewöhnt – was nicht allen Testern gelungen ist – sowie

an die Fernbedienung, so muss man doch konstatieren, dass es sehr langsam rechnet und die Menüführung nicht immer nachzuvollziehen ist. So suchten wir wiederholt nach dem Ausschalter für die Zielführung. Auch die Stauwarnungen waren regelmäßig so fehlerhaft, dass wir bald gar nicht mehr darauf achteten, ob welche angezeigt wurden: In den allermeisten Fällen gab es sie gar nicht.

Eine Enttäuschung erlebten wir auch bei dem Versuch, unser Handy per Bluetooth anzukoppeln. Die Verbindung wurde schon bald wieder unterbrochen. Der Grund: Geräte von Samsung sowie Blackberrys waren nicht kompatibel. Schade.

Große Unterschiede bei den Wartungskosten

Schwierig wird es im Kostenkapitel, und da der 2,4D mittlerweile vom 2,0-Liter-D3-Diesel abgelöst wurde, wagen wir einen ersten (Kosten-)Vergleich: Basierend auf dem Preis von 33.184,87 Euro für die Ausstattungsvariante Summum belief sich der Endpreis für unseren Testwagen mit dem Fahrerassistenzpaket (Tote-Winkel-Warner, adaptiver Tempomat, Driver alert/1.722

Euro) sowie Navigationssystem (2.025 Euro) und Panoramadach (1.134 Euro) auf rund 38.000 Euro netto. Dieser hat sich mit dem Motorenwechsel nicht groß geändert: Basispreis ist nun 33.352 Euro, also 198 Euro mehr; die der Extras sind gleich geblieben.

In Sachen Verbrauch konnten wir die stets etwa zu optimistische Normvorgabe von 6,0 Litern zwar nicht erreichen, doch mit 7,9 Liter kann man angesichts der Größe und Leistungsfähigkeit des Fahrzeugs durchaus glücklich sein. Der neue D3 wird übrigens mit 5,9 Liter Normverbrauch angegeben – somit steht zu erwarten, dass er auch in der Praxis knapp unter dem 2,4D liegen dürfte.

Sehr interessant ist der Bereich Wartungskosten (siehe Tabelle Serviceleitfaden), denn hier zeigen sich eklatante Unterschiede: Während der 2,4D laut den Experten von Audacon in drei Jahren und bei 160.000 Kilometern mit vergleichsweise günstigen 1.316 Euro zu Buche schlägt, kommt der neue D3-Motor auf satte 2.141 Euro. Der Grund dafür liegt laut Audacon vor allem bei dem Steuerriemen, der beim D3 während dieser Zeit erneuert werden muss,

SERVICELEITFADEN:

Volvo XC 60 2.4D DRIVEe (129 kW) mit Schaltgetriebe (Laufzeit von 160.000 km / 36 Monate)

Arbeiten	Intervalle	Anzahl	Einheiten*1	Einzelzeit/h	Einzelpreis	Gesamt Zeit/h	Gesamt Preis*2	Gesamtpreis Arbeitszeit	Preis insgesamt
Service alle 30.000 km/ 1 Jahre	alle 30.000 km/ 1 Jahre	3	x	0,90		2,70		203,88 €	203,88 €
benötigte Ersatzteile									
- Motorölfilter		3	x		10,57 €		31,71 €		31,71 €
- Motoröl		18,6	l		12,04 €		223,94 €		223,94 €
- Innenraumfilter		3	x		32,58 €		97,74 €		97,74 €
Service alle 60.000 km/ 2 Jahre	alle 60.000 km/ 2 Jahre	2	x	1,40		2,80		211,43 €	211,43 €
benötigte Ersatzteile									
- Motorölfilter		2	x		10,57 €		21,14 €		21,14 €
- Motoröl		12,4	l		12,04 €		149,30 €		149,30 €
- Innenraumfilter		2	x		32,58 €		65,16 €		65,16 €
- Kraftstofffilter		2	x		45,18 €		90,36 €		90,36 €
- Luftfiltereinsatz		2	x		24,12 €		48,24 €		48,24 €
Austausch Aggregateriemen und Spannrolle	alle 90.000 km/ 10 Jahre	1	x	0,30		0,30		22,65 €	22,65 €
benötigte Ersatzteile									
- Aggregateriemen		1	x		36,35 €		36,35 €		36,35 €
- Spannrolle - Aggregateriemen		1	x		65,79 €		65,79 €		65,79 €
Bremsflüssigkeit erneuern	alle 2 Jahre	1	x	0,50		0,50		37,76 €	37,76 €
benötigte Ersatzteile									
Bremsflüssigkeit		1	x		10,67 €		10,67 €		10,67 €
Gesamtsumme							840,40 €	475,71 €	1.316,11 €

*1 Service-/Mengeinheit bis 160.000 km; *2 Ersatzteile/Flüssigkeiten, Std.verrechnungssatz 75,51 Euro

Quelle: AuDaCon

PLUS

- + Vollständige Sicherheitsausstattung
- + Kräftiger Motor
- + Gute Bedienbarkeit
- + Komfortabler Reisewagen
- + Souveräne Sitzposition
- + Gute Material- u. Verarbeitungsqualität

MINUS

- Türtaschen zu eng für Literflaschen
- Navi-Rechner zu langsam
- Stauinfos oft falsch
- Hohe Ladekante

WAS UNS SONST NOCH AUFGEFALLEN IST

- Das Radar fiel vor allem bei Regen kurzzeitig gern mal aus
- Verständliche Bedienungsanleitung
- Viel Platz auf den Rücksitzen
- Der hintere Stoßfänger wird oben von einer Plastikabdeckung vor Kratzern beim Be- und Entladen geschützt

INTERVIEW:

Fragen an Rüdiger Hüttemann, Sales Manager Fleet bei Volvo Deutschland



„Bei Firmen berücksichtigt“

bfp: Nehmen Ihre Kunden das Konzept an, oder gibt es Vorbehalte?

Hüttemann: Parallel zum Verkaufserfolg des Volvo XC60, der 2009 das weltweit am meisten verkaufte Volvo-Modell war, hat sich auch sein Erfolg im Flottengeschäft entwickelt. Das moderne Crossover-Konzept des Fahrzeugs und der seit Mitte vergangenen Jahres angebotene Frontantrieb ermöglichte die Listung bei den Flottenbetreibern, das heißt der XC60 wurde auch bei Firmen in der Dienstwagenordnung berücksichtigt, die Allradler und SUV normalerweise ausschließen. Hinzu kommen die sehr guten Verbrauchswerte und niedrigen CO₂-Emissionen, die wir im Drive-e-Modell realisieren.

bfp: Welchen Anteil an den Firmenkundenverkäufen hat der XC60?

Hüttemann: Der XC60 Anteil an der Verkäufen an Firmenkunden (ab Fuhrparkgröße 5 Fahrzeuge) beträgt derzeit rund 40 Prozent.

bfp: Welche Motorisierung/Ausstattung bevorzugen Firmenkunden?

Hüttemann: Der Dieselanteil liegt bei gut 95 Prozent, allerdings rechnen wir mit der aktuellen Einführung des Benziners 2,0T mit einer leichten Steigerung des Anteils von Benzinern. Bei den Dieserverkäufen sind 45 Prozent frontgetriebene 2,4D, 35 Prozent D5 AWD und 15 Prozent D3 AWD.

während die Steuerkette des 2,4D keiner Wartung bedarf. Interessant auch, dass die Alkoholsperre im XC60 mit 2,0-Motor der Kalibrierung bedarf, was mit 22,65 Euro zu Buche schlägt. Die höheren Wartungskosten finden entsprechend Einzug in die Fullservicerate: 24,56 Euro/Monat (2,4D) gegenüber 40,75 Euro/Monat beim 2,0D.

Diesen Nachteil gleicht der 2,0D mit niedrigeren Kosten bei den Steuern (Euro 5 vs. Euro 4), dem Verbrauch, der Versicherung (269 vs. 287 Euro) und dem besseren Restwert (45,60 vs. 42,40 Prozent) aus. Unter dem Strich kommt der XC60 2,0D Drive-e Summum auf 40,54 Cent je Kilometer gegenüber 41,46 Cent für den XC60 2,4D Drive-e Summum. Damit bewegen sie sich im Bereich der Kombis der oberen Mittelklasse.

Insgesamt gilt: Es gibt keinen Grund dafür, den XC60 als Sprit schluckenden und Kosten treibenden SUV anzusehen und einzustufen – vielmehr ist er eine schöne Alternative in der oberen Mittelklasse. Wir könnten durchaus nachvollziehen, wenn sich die Berechtigten für ihn entscheiden.

..... Hans-Joachim Mag

Über den grünen Klee

Der Alfa Romeo Mito Quadrifoglio birgt den Hauch von Luxus und bietet viel Fahrspaß.



Giftzwerg: Der Alfa Mito Quadrifoglio kann nur äußerlich mit sportlichen Attributen glänzen.

Vierblättriger Klee gilt bekanntlich als Glücksbringer, Klee mit nur drei Blättern hingegen nicht. In Italien geht man deshalb ganz praktisch vor: Man zwingt den Klee per definitionem dazu, ein Glücksbringer zu sein. „Kleeblatt“ heißt auf Italienisch „quadrifoglio“ – „Vierblatt“ also. Beim Autohersteller Alfa Romeo zielt dieses Vierblatt traditionell die Rennsportwagen der Marke und von daher ist es nur logisch, dass es sich auch auf den Flanken der Topversion des Mito zu finden ist.

Außerlich ist der Mito 1,4 TB 16V Quadrifoglio Verde außer am Kleeblatt durch 17-Zoll-Leichtmetallfelgen mit matt Titan-grau lackierter Oberfläche, Scheinwerfer-Einfassungen und Außenspiegelgehäuse im gleichen Farbton, einem in Wagenfarbe lackierten Heckspoiler und verchromten Doppelrohr-Auspuff zu erkennen.

Beim ganz in Schwarz gehaltenen Innenraum verströmt der flotte Italiener einen Hauch von Luxus. Die Armaturen sind mit

einem sehr hochwertig wirkenden Kunststoff-Gewebe überzogen, das dem Interieur eine besondere Note verleiht. Außerdem sind Schaltknäuf und Lenkrad mit Leder bezogen. Den im wahrsten Sinne ersten positiven Eindruck bekommt man bereits beim Platznehmen, denn die Sitze sind angenehm straff gepolstert und verfügen über eine hervorragende Lordosenstütze. Dem Sitzkomfort sehr dienlich und daher empfehlenswert ist die höhenverstellbare Mittelarmlehne mit Ablagefach (120 Euro). Für einen Vertreter des Kleinwagen-Segments bietet der Vierblättrler insgesamt einen recht hohen Komfort.

Vorbildliche Bedienung

Die Bedienung des Mito ist beinahe vorbildlich gelöst und komplett intuitiv zu bewerkstelligen, ohne dass zuvor 200 Seiten Gebrauchsanweisung gewälzt werden müssten. Bei der Kombination aus Freisprechanlage und Navigationssystem namens „Blue & Me Nav“ (650 Euro) mit seinem angenehm großen Display lässt sich an der Funktionalität wenig beklagen. Allerdings nervte das Gerät mit einer blechern lispelnden Stimme, die aus unerfindlichen Gründen auch noch einem merkwürdigen Echo behaftet war. Hier würde man sich wirklich rasche Nachbesserung wünschen.

Uneingeschränktes Lob verdient dafür die Klimaanlage des Mito, da haben wir in



der Vergangenheit schon deutlich schlechtere Erfahrungen mit den Geräten machen müssen, die in Produkte des Fiat-Konzerns verbaut waren. Offensichtlich sind die Italiener da inzwischen auf einem erfreulichen Weg. In unserem Testwagen war das Bose-Soundsystem verbaut, das seine 550 Euro Aufpreis locker wert ist, denn es verwandelt den Innenraum des Kleinwagens zum Konzertsaal.

Der Kofferraum überrascht zunächst in positiver Hinsicht, denn er ist größer als man annehmen würde. Allerdings hat er aufgrund des – zweifelsohne gelungenen – Heckdesigns eine sehr hohe Ladekante und ist ziemlich schmal. Dass man sich beim Öffnen wegen eines fehlenden Griffs regelmäßig Schmutzfinger holt, fällt weniger ins Gewicht als die fehlenden Verzurrösen. Bei umgeklappten Rücksitzen ist Ladung hier nicht UVV-konform zu verstauen.

Die größte Stärke des Kleeblatt-Mito ist ohne Frage seine Stärke. Mit seinen 125 kW (170 PS) geht der Wagen ab wie die Luzie und ist dank des prima Fahrwerks auch bei flotterer Fahrweise sicher durch Kurven zu steuern. Hier kommt der Fahrspaß nicht zu kurz, keine Frage. Allerdings kamen wir mit den von Alfa versprochenen 6,0 Litern Verbrauch trotz einer sehr guten Schaltempfelungs-Anzeige längst nicht aus. Bei uns wollte der Sportler 7,9 Liter Sprit haben. Damit entstehen Kosten von 30,02 Cent je Kilometer (48 Monate/160.000 Kilometer).

.....Frank Jung

Betriebskosten:		
Fabrikat / Modell:	Alfa Romeo Mito TB 1,4 16V MultiAir Quadrifoglio Verde	
Laufleistung jährlich:	40.000	
Laufzeit:	36	48
Restwert von UPE €:	3.908,41	2.904,90
UPE incl. Ausstattung €:	17.605,44	17.605,44
Kosten pro Monat:	1.072,91	1.000,72
Kosten je Km:	0,322	0,300
Kosten gesamt:	38.624,83	48.034,33

Darf man das? Einen SUV mit einem Van vergleichen? Eigentlich nicht, aber wir haben diese Frage im Falle des Peugeot 4007 und 5008 trotzdem mit einem Ja beantwortet. Beide bieten viel Platz, können mit einer dritten Sitzreihe geordert werden und haben damit auf Wunsch sieben Sitzplätze. Was – außer dem zuschaltbaren Allradantrieb des 4007 und den damit verbundene Vorteilen im Gelände – spricht für oder gegen diese beiden so ähnlichen und doch so verschiedenen Fahrzeugkonzepte mit dem Löwen auf der Schnauze?

Wir fuhren den 4007 mit dem 156 PS starken 2,2 HDI 155 mit einem Sechsgang-Schaltgetriebe und den 5008 mit dem um nur sechs PS schwächeren 2,0 HDI in Verbindung mit Automatikgetriebe. Und hier machte überraschenderweise die kleinere Maschine die deutlich bessere Figur. So harmonisiert dieser Motor nicht nur besser mit einem manuellen Getriebe als der 2,2er mit der Automatik; der Verbrauch ist auch deutlich niedriger. So wollte der 5008 bei uns 6,7 statt der vom Hersteller angegebenen 5,8 Liter Diesel, was für ein Fahrzeug dieser Klasse immer noch sehr akzeptabel ist. Der 4007 wird mit einem Verbrauch von 7,2 Liter in den technischen Daten geführt; mit 8,0 bewegte er sich – oder besser gesagt wir ihn – gleichfalls im Rahmen. Auf der Kostenseite muss sich der SUV unter anderem wegen des höheren Verbrauchs dem Van geschlagen geben. Der 4007 steht mit 38,01 Cent pro gefahrenen Kilometer (48 Monate/160.000 Kilometer) zu Buche, wohingegen der 5008 mit 29,95 Cent eine deutlich günstigere Bilanz aufzuweisen hat (siehe Tabellen).

Zweigeteilte Heckklappe

Dieser erste Punkt „Verbrauch und Kosten“ geht also recht deutlich an den Van. Beim Platzangebot würde man zunächst die Vorteile ebenfalls beim Van vermuten, aber ein einfacher Blick in die Fahrzeugdaten lässt da bereits sanfte Zweifel aufkommen: Der SUV ist überraschenderweise elf Zentimeter länger als der Van. Zäumen wir also das Pferd – pardon – das Fahrzeug einmal von hinten auf und beginnen beim Laderaum. Obwohl der SUV länger ist, so bietet doch der Van mit einem maximalen Kofferraumvolumen von 1.754 Liter gegenüber 1.680 Liter etwas mehr Platz im Heck. Außerdem hat der Van mit nur 60 Zentimetern eine erfreulich niedrige Ladekante.

Auch wenn der SUV diese nicht erreichen kann, so wartet er doch mit einer bemerkenswerten Besonderheit auf, für die Peugeot ein großes Lob verdient hat: Er hat eine zweigeteilte Heckklappe; der untere Teil bildet damit eine sehr praktische abstehende Fläche, auf der man Ladegut prima abstellen und

4007: Der SUV kann seine Größenvorteile nicht ausspielen.



Vorteil Van?

Sowohl der Peugeot 4007 als auch der 5008 bieten eine Menge Platz. Wer von beiden hat im Fuhrpark die Nase vorn?

5008: Der Van punktet vor allem im Kostenkapitel.



dann ins Fahrzeug schieben kann. Bei der Ladungssicherung punktet jedoch wieder der Van, denn er besitzt gleich sechs Verzurrösen gegenüber nur vier beim SUV. Damit geht auch die zweite Disziplin an den Van.

In Sachen Komfort und Bedienung geben sich beide Autos wenige Blößen. Die Vordersitze sind in beiden Autos sehr angenehm und langstreckentauglich. Da es in diesen Fahrzeugklassen nicht selbstverständlich ist, müssen wir die vorbildlichen Ablagemöglichkeiten hervorheben. So lassen sich bei den zwei Modellen große Getränkeflaschen in den Türen verstauen, beide haben eine große Mittelkonsole, wo sich neben Tas-

sen allerlei Krimskrams gut verstauen lässt. Während sich hier ein Unentschieden anzu-bahnen scheint, geben die sehr unterschiedlichen Navi-Systeme den Ausschlag. Das Wip Com 3D im 5008 ist nicht nur günstiger (1.990 Euro) als das System im SUV (2.490), es hat auch die deutlich angenehmere Menüführung und ist intuitiv bedienbar. Diesen Vorteil macht auch die prima Rückfahrkamera im 4007 nicht wett.

Als letzte Information sei noch angeführt, dass es den 5008 in der Ausstattung Business-Line gibt, den 4007 hingegen nicht.

.....Frank Jung

Betriebskosten:		
Fabrikat / Modell:	Peugeot 4007 2,2 HDI FAP DCS Sport Automatik	
Laufleistung jährlich:	40.000	
Laufzeit:	36	48
Restwert von UPE €:	8.952,52	7.059,87
UPE incl. Ausstattung €:	30.042,02	30.042,02
Kosten pro Monat:	1.363,36	1.266,84
Kosten je Km:	0,409	0,380
Kosten gesamt:	49.080,98	60.808,55

Betriebskosten:		
Fabrikat / Modell:	Peugeot 5008 150 HDI FAP Premium	
Laufleistung jährlich:	40.000	
Laufzeit:	36	48
Restwert von UPE €:	7.947,88	6.517,82
UPE incl. Ausstattung €:	23.445,38	23.445,38
Kosten pro Monat:	1.068,96	998,26
Kosten je Km:	0,321	0,299
Kosten gesamt:	38.482,48	47.916,56

So viel sollte Ihr Fahrzeug kosten

Octavia vorn

Wer in der Mittelklasse günstig fahren will, greift auf Importeursfahrzeuge zurück. Denn an die 24,27 Cent je Kilometer des 105 PS starken Skoda Octavia kommt kein Konkurrent heran. Wacker schlagen sich der Renault Laguna 1,5 dCi (110 PS) mit 28,58 Cent und der Peugeot 407 (109 PS) mit 29,58 Cent. Der 110-PS-TDI-Passat kommt immerhin auf 31,11 Cent.

In der stärkeren Klasse (um die 140 PS) landet mit dem Toyota Avensis D-4D (126 PS/27,70 Cent) ebenfalls ein Importeursauto ganz vorn, gefolgt vom BMW 318d mit 31,50 Cent und dem Audi A4 2,0 TDI (beide 143 PS) mit 31,63 Cent. Der Passat 2,0 TDI (140 PS/32,00 Cent) wird Viertes.

Bei den starken Mittelklässlern (rund 170 PS) kann ebenfalls der Octavia 2,0 TDI punkten und verweist mit 31,98 Cent den Audi A4 2,0 TDI (32,20 Cent) auf Platz zwei. Dritter wird der Toyota Avensis D-Cat (177 PS) mit 32,60 Cent. Danach tummeln sich eng beieinander Alfa Romeo 159 JTDM (33,05), BMW 320d (33,07), Ford Mondeo 2,0 TDCi (33,03) und Volvo S60 D3 (33,52).

Seit der Januar-Ausgabe 2003 von bfp fuhrpark+management finden Sie nur noch die Ergebnisse der Betriebskosten-Berechnung an gewohnter Stelle. Der komplette Datensatz – also die Fahrzeugdaten und die zugrunde gelegten Kosten – können Sie sich auf unserer Homepage www.fuhrpark.de als PDF-Datei herunterladen.

Was die Daten aussagen

Preis: Der Preis ist die unverbindliche Preisempfehlung des Herstellers ohne Mehrwertsteuer in Euro. Handelsübliche Nachlässe ohne Rahmenverträge wurden berücksichtigt.

Wertverlust: Für die Berechnung der Fahrzeugkosten wird der Wertverlust des Fahrzeuges zugrunde gelegt, nicht die Abschreibung, um Kauf- wie auch Leasingfahrzeuge in der Kostenberechnung erfassen zu können. Als Quelle dienen die Restwertprognosen von EurotaxSchwacke.

Finanzierung: Bei der Zinsberechnung wird ein durchschnittlicher Zinssatz von 8,5 Prozent kalkuliert.

Kraftstoff: Als Berechnungsgrundlage dient ein bundesweit errechneter Durchschnitt der Nettopreise (Diesel: 1,06 €, Super: 1,22 €, SuperPlus: 1,29 €, Gas: 0,56 €). Der Durchschnittsverbrauch basiert auf Angaben von automobile konzepte e.V.

Laufzeit/Laufleistung: Die Berechnungen basieren auf einer Laufleistung von 40.000 Kilometern im Jahr bei zwei Laufzeiten: 36 und 48 Monate.

Servicerate: Die der Berechnung zugrunde gelegten Wartungs- und Reparaturkosten basieren auf Angaben von automobile konzepte e.V. und schließen Reifenersatz nicht ein.

Reifen: Berechnungsgrundlage ist eine Laufleistung von 50.000 Kilometern für Sommerreifen sowie für einen Reifen der durchschnittlichen Preisklasse. Winterreifenumrüstung wurde nicht in die Kalkulation aufgenommen.

Versicherung: Bei den Versicherungskosten wird die Haftpflicht (KH) mit 85 Prozent und die Vollkasko (VK) mit 85 Prozent (Zulassung Hannover Stadt) angesetzt. Für die Haftpflicht-Versicherung gilt sieben Millionen Euro Deckung, für die Teilkasko 150 Euro Selbstbeteiligung und für die Vollkasko 500 Euro Selbstbeteiligung. Als Kalkulationsgrundlage werden die Tarife von 78 Versicherungen herangezogen und ein Mittelwert errechnet. Unter Berücksichtigung des Umstandes, dass in vielen Fuhrparks das Stückprämien-Modell Geltung hat, wurden Diesel und Benziner in der Berechnung gleich gestellt. Sollte dies in Ihrem Fuhrpark nicht der Fall sein, neigt sich das Pendel weiter zugunsten des Dieselmotors.

Kfz-Steuer: Steuerbefreiung Euro 4, Euro 5 sowie Steuererhöhung ab 1.1.2004 sind in der Kalkulation mit eingerechnet.

Verwaltungskosten: Als Pauschale für die Verwaltungskosten im eigenen Hause oder bei einem externen Dienstleister werden 12,78 Euro je Auto und Monat inklusive einer Fahrzeugwäsche im Wert von 4,25 Euro angesetzt.

Sonstiges: Zulassungs- und Überführungskosten werden auf die Laufzeit verteilt.



Fabrikat / Modell:	Alfa Romeo 159 1,8 TBI 16V		Alfa Romeo 159 2,0 JTDM 16V DPF		Alfa Romeo 159 2,4 JTDM 20V DPF Otronic Turismo		Audi A4 1,8 TFSI Ambiente		Audi A4 1,8 TFSI Ambiente	
Laufzeit (Monate) bei 40.000 km/Jahr:	36	48	36	48	36	48	36	48	36	48
Kosten pro Monat:	1.363,89	1.274,55	1.181,76	1.101,65	1.458,31	1.356,88	1.178,43	1.105,13	1.253,20	1.171,58
Kosten je Km:	0,409	0,382	0,355	0,330	0,437	0,407	0,354	0,332	0,376	0,351
Kosten gesamt:	49.099,95	61.178,24	42.543,41	52.879,00	52.499,28	65.130,14	42.423,62	53.046,21	45.115,36	56.235,84

Fabrikat / Modell:	Audi A4 2,0 TFSI Ambiente		Audi A4 2,0 TFSI Ambiente		Audi A4 2,0 TDI DPF Ambiente		Audi A4 2,0 TDI DPF		Audi A4 2,0 TDI DPF Ambiente	
Laufzeit (Monate) bei 40.000 km/Jahr:	36	48	36	48	36	48	36	48	36	48
Kosten pro Monat:	1.242,13	1.157,91	1.295,05	1.204,61	1.066,26	999,56	1.127,36	1.054,34	1.147,51	1.073,30
Kosten je Km:	0,373	0,347	0,389	0,361	0,320	0,300	0,338	0,316	0,344	0,322
Kosten gesamt:	44.716,75	55.579,45	46.621,68	57.821,12	38.385,45	47.978,67	40.585,00	50.608,35	41.310,27	51.518,29

Fabrikat / Modell:	BMW 318i		BMW 320i		BMW 325i		BMW 318d DPF		BMW 320d DPF	
Laufzeit (Monate) bei 40.000 km/Jahr:	36	48	36	48	36	48	36	48	36	48
Kosten pro Monat:	1.145,85	1.074,37	1.206,35	1.129,72	1.348,56	1.261,09	1.118,17	1.049,87	1.174,96	1.102,35
Kosten je Km:	0,344	0,322	0,362	0,339	0,405	0,378	0,335	0,315	0,352	0,331
Kosten gesamt:	41.250,74	51.569,84	43.428,74	54.226,35	48.548,25	60.532,17	40.254,09	50.393,52	42.298,42	52.912,75

Fabrikat / Modell:	Fiat Croma 1,8 16V Dynamic		Fiat Croma 1,9 Multijet 16V DPF Dynamic		Ford Mondeo 1,6 Ti-VCT Trend		Ford Mondeo 1,6 Ti-VCT Trend		Ford Mondeo 2,0 Trend	
Laufzeit (Monate) bei 40.000 km/Jahr:	36	48	36	48	36	48	36	48	36	48
Kosten pro Monat:	1.205,63	1.129,82	1.177,59	1.097,13	1.133,44	1.058,33	1.154,20	1.075,29	1.278,06	1.196,16
Kosten je Km:	0,362	0,339	0,353	0,329	0,340	0,317	0,346	0,323	0,383	0,359
Kosten gesamt:	43.402,73	54.231,29	42.393,09	52.662,18	40.803,75	50.799,94	41.551,07	51.613,83	46.010,26	57.415,58

Fabrikat / Modell:	Ford Mondeo 2,0 TDCi Trend		Ford Mondeo 2,0 TDCi Titanium		Ford Mondeo 2,0 TDCi Trend		Mercedes Benz C 180 CGI Blue Efficiency Sport Edition		Mercedes Benz C 200 CGI Blue Efficiency Sport Edition	
Laufzeit (Monate) bei 40.000 km/Jahr:	36	48	36	48	36	48	36	48	36	48
Kosten pro Monat:	1.121,26	1.044,03	1.176,66	1.091,23	1.182,96	1.101,12	1.389,89	1.287,41	1.441,17	1.331,87
Kosten je Km:	0,336	0,313	0,353	0,327	0,355	0,330	0,417	0,386	0,432	0,400
Kosten gesamt:	40.365,23	50.113,26	42.359,73	52.379,25	42.586,74	52.853,98	50.035,93	61.795,64	51.882,01	63.929,62

Fabrikat / Modell:	Mercedes Benz C 200 CDI DPF Blue Efficiency		Mercedes Benz C 220 CDI DPF Blue Efficiency		Mercedes Benz C 250 CDI DPF Blue Efficiency		Opel Insignia 1,6 Edition		Opel Insignia 1,8 Edition	
Laufzeit (Monate) bei 40.000 km/Jahr:	36	48	36	48	36	48	36	48	36	48
Kosten pro Monat:	1.298,03	1.207,14	1.340,39	1.242,24	1.448,18	1.347,43	1.170,77	1.092,91	1.254,67	1.169,36
Kosten je Km:	0,389	0,362	0,402	0,373	0,434	0,404	0,351	0,328	0,376	0,351
Kosten gesamt:	46.729,01	57.942,56	48.254,07	59.627,64	52.134,48	64.676,85	42.147,81	52.459,82	45.168,00	56.129,40

Fabrikat / Modell:	Opel Insignia 2,0 Turbo Edition		Opel Insignia 2,0 CDTi Edition		Opel Insignia 2,0 CDTi Edition		Peugeot 407 125 Millesim		Peugeot 407 140 Sport	
Laufzeit (Monate) bei 40.000 km/Jahr:	36	48	36	48	36	48	36	48	36	48
Kosten pro Monat:	1.393,03	1.297,80	1.096,34	1.028,69	1.140,55	1.069,21	1.164,85	1.085,03	1.323,58	1.214,88
Kosten je Km:	0,418	0,389	0,329	0,309	0,342	0,321	0,349	0,326	0,397	0,364
Kosten gesamt:	50.149,23	62.294,30	39.468,30	49.377,06	41.059,92	51.322,27	41.934,48	52.081,43	47.649,02	58.314,30

Fabrikat / Modell:	Peugeot 407 HDI 110 Blue Lion Millesim		Peugeot 407 HDI 140 Sport		Peugeot 407 HDI 170 Bi-Turbo JBL		Renault Laguna 1,6 16V 110 Expression		Renault Laguna 1,5 dCi 110 FAP Expression	
Laufzeit (Monate) bei 40.000 km/Jahr:	36	48	36	48	36	48	36	48	36	48
Kosten pro Monat:	1.061,91	986,06	1.227,48	1.140,52	1.313,80	1.207,86	1.146,93	1.076,87	1.018,39	952,58
Kosten je Km:	0,319	0,296	0,368	0,342	0,394	0,362	0,344	0,323	0,306	0,286
Kosten gesamt:	38.228,82	47.330,68	44.189,21	54.744,89	47.296,81	57.977,06	41.289,34	51.689,73	36.661,97	45.723,78

Fabrikat / Modell:	Renault Laguna 2,0 dCi 150 FAP Dynamique		Škoda Octavia 1,6 Tour		Škoda Octavia 1,8 TSI Ambiente		Škoda Octavia 1,6 TDI DPF DSG Classic		Škoda Octavia 2,0 TDI DPF RS	
Laufzeit (Monate) bei 40.000 km/Jahr:	36	48	36	48	36	48	36	48	36	48
Kosten pro Monat:	1.155,95	1.075,92	893,01	849,93	1.042,72	982,28	855,33	809,12	1.135,37	1.066,11
Kosten je Km:	0,347	0,323	0,268	0,255	0,313	0,295	0,257	0,243	0,341	0,320
Kosten gesamt:	41.614,36	51.643,99	32.148,47	40.796,64	37.538,04	47.149,26	30.792,05	38.837,60	40.873,16	51.173,28

Fabrikat / Modell:	Saab 9-3 1,8i Autom Linear		Saab 9-3 1,9 TID Linear DPF		Toyota Avensis 1,8 Sol		Toyota Avensis 2,0 D-4D		Toyota Avensis 2,2 D-CAT Executive	
Laufzeit (Monate) bei 40.000 km/Jahr:	36	48	36	48	36	48	36	48	36	48
Kosten pro Monat:	1.334,17	1.244,40	1.146,76	1.065,21	1.113,89	1.040,44	984,91	923,44	1.162,55	1.086,53
Kosten je Km:	0,400	0,373	0,344	0,320	0,334	0,312	0,295	0,277	0,349	0,326
Kosten gesamt:	48.030,11	59.731,17	41.283,38	51.130,17	40.100,13	49.941,11	35.456,78	44.324,93	41.851,63	52.153,21

Fabrikat / Modell:	Volvo S60 T3		Volvo S60 T4		Volvo S60 D3		Volvo S60 D5		VW Passat 1,4 TSI Trendline	
Laufzeit (Monate) bei 40.000 km/Jahr:	36	48	36	48	36	48	36	48	36	48
Kosten pro Monat:	1.186,99	1.098,10	1.262,88	1.163,55	1.209,24	1.117,36	1.269,82	1.171,53	1.122,50	1.044,40
Kosten je Km:	0,356	0,329	0,379	0,349	0,363	0,335	0,381	0,351	0,337	0,313
Kosten gesamt:	42.731,52	52.708,92	45.463,80	55.850,31	43.532,81	53.633,15	45.713,37	56.233,37	40.410,08	50.131,42

Fabrikat / Modell:	VW Passat 1,8 TSI Trendline		VW Passat 1,6 TDI DPF Blue Motion		VW Passat 2,0 TDI DPF Trendline		VW Passat 2,0 TDI DPF Trendline		VW Passat 2,0 TDI DPF Trendline	
Laufzeit (Monate) bei 40.000 km/Jahr:	36	48	36	48	36	48	36	48	36	48
Kosten pro Monat:	1.227,59	1.142,65	1.057,32	982,98	1.112,80	1.036,91	1.142,95	1.066,82	1.216,21	1.137,05
Kosten je Km:	0,368	0,343	0,317	0,295	0,334	0,311	0,343	0,320	0,365	0,341
Kosten gesamt:	44.193,10	54.847,25	38.063,66	47.183,04	40.060,69	49.771,56	41.146,23	51.207,27	43.783,44	54.578,53



Leserbriefe

Rechtsanwälte einschalten

Zum Artikel „Die Schadensfolgen im Griff“ auf Heft 7/8 2010

Mit Interesse habe ich die Artikel von Frau Brockmann zu ihrem Schwerpunktthema Versicherungs-/Schadensmanagement zur Kenntnis genommen, insbesondere den Artikel „Die Schadensfolgen im Griff“. Bedauerlicherweise sind die vorgelegten Artikel unvollständig. So wird zwar auf Seite 24 darauf hingewiesen:

„...dass in der Vergangenheit viel zu oft auf Kosten des Fuhrparkbetreibers Schäden abgewickelt und hierbei im Hintergrund viel Geld verdient wurde...“

Es bleibt jedoch der Hinweis, dass die Schadensfolgen durch eine konsequente und qualifizierte Rechtsberatung – ohne erheblichen Kostenaufwand – reduziert werden können. Gerade im Bereich der „Schadensabwicklung“, d.h. im Bereich der Regressierung der tatsächlich entstandenen Kosten, liegt es speziell sehr häufig bei Schadensmanagementfirmen im Argen, da das verkehrsrechtliche Ausbildungsniveau häufig viel zu wünschen übrig lässt. So stehen in der Regel ungelernte oder angelernte „Schadensregulierer“ gut ausgebildeten Volljuristen auf Seiten der Versicherung gegenüber. Dieses Handicap lässt sich lediglich durch die Einschaltung qualifizierter Rechtsanwälte kostengünstig ausschalten, zumal nach der einschlägigen Rechtsprechung die anfallenden Rechtsverfolgungskosten zu Lasten des Schädigers gehen.

Im Übrigen gilt, dass die Chancen für einen erfolgreichen Regress und damit eine Reduktion der bei dem Fuhrparkbetreiber verbleibenden Schäden umso größer ist, je früher die Beauftragung eines qualifizierten Rechtsanwaltes erfolgt. Insbesondere wird bei sämtlichen Betrachtungen übersehen, dass die gegnerische Haftpflichtversicherung die anfallenden Rechtsanwaltskosten des Geschädigten zu tragen hat, nicht jedoch die für die gleiche Tätigkeit anfallenden Kosten bei der Fuhrparkmanagement- oder Schadensmanagementgesellschaft. Die Kosten letzterer zahlt der Fuhrparkbetreiber selbst. Um die Kosten in Grenzen zu halten, spart die Schadensmanagementgesellschaft, wie oben bereits ausgeführt, in der Regel an Qualität im Personalbereich. Dieserhalb kann nur jedem Fuhrparkbetreiber dringend angeraten werden, die rechtliche Betreuung seines eigenen Fuhrparks, insbesondere der Schadensabwicklung, in die Hände eines eigenen Vertrauensanwaltes, am Besten eines Fachanwaltes für Verkehrsrecht, zu legen.

Werner Dory, Rechtsanwalt und Fachanwalt für Verkehrsrecht, Göppingen

Elektrische Nutzfahrzeuge

Zum Artikel „Elektro-Fahrzeugen gehört die Zukunft“ in Ausgabe 7/8, Seite 54, hat uns folgende Leserzuschrift erreicht:

Zu der Aussage von Herrn Borner: "Wir werden mit dem Kangoo Rapid als einziger Hersteller ein voll-elektrisches Serienfahrzeug im Nutzfahrzeugbereich haben." kann ich nur auf www.smiles-world.de/ beepo verweisen. Auch die anderen Elektrofahrzeuge der Smiles AG sind für Fuhrparks prädestiniert, dort wo ein oder zwei Personen viel Kurzstrecken fahren, gute Dienste zu leisten. Der City EL ist zum Beispiel das ideale Fahrzeug für innerbetriebliche, kleinvolumige Transporte. Kostengünstiger kann man nicht fahren, schon gar nicht bei diesen Abmessungen in jede Halle.

Johannes Jahn, Smiles-Center Zwickau

Vorschau 10-2010

FUHRPARKMANAGEMENT:

- Halterhaftung und Winterreifen
- Carsharing und Poolverwaltung

FOKUS:

- Marktübersicht elektronische Fahrtenbücher
- Die neuen Winterreifen 2010/2011

AUTOS:

- Neuheiten: Volvo V60, Citroën C-Zero, Ford Mondeo
- Betriebskosten: Obere Mittelklasse

Impressum



ist das unabhängige Fachmagazin für Fuhrparkbetreiber.

bfp unterstützt Fahrzeugflottenbetreiber mit Informationen über Pkw/Transporter, Fuhrparkmanagement, Leasing, Versicherung, mobile Kommunikation und Telematik.

REDAKTION:

Schlütersche Verlagsgesellschaft mbH & Co. KG
Rheinallee 193, 55120 Mainz
Hans-Joachim Mag (Chefredakteur), Telefon 06131 62776-11
mag@fuhrpark.de
Frank Jung, Telefon 06131 62776-12, jung@fuhrpark.de
Telefax 06131 62776-20
www.fuhrpark.de, info@fuhrpark.de

EVENTS:

Sabine Janssen, Telefon 06131 62776-13, janssen@fuhrpark.de
Hubert Laininger, Telefon 06131 62776-14, laininger@fuhrpark.de
Petra Frank, Telefon 06131 62776-15, frank@fuhrpark.de

HERAUSGEBER & VERLAG:

Schlütersche Verlagsgesellschaft mbH & Co. KG
Hans-Böckler-Allee 7, 30173 Hannover
Telefon 0511 8550-0, Telefax 0511 8550-26 00
Postanschrift: 30130 Hannover
www.schluetersche.de

VERLAGSLEITUNG: Klaus Krause

VERLAGSBEREICH KFZ-MEDIEN

VERLAGSBEREICHSLEITUNG:

Eckhard Schulte, Telefon 0511 8550-2610, schulte@schluetersche.de

ANZEIGENLEITUNG:

Marion Bäre, Telefon 0511 8550-2645, baere@schluetersche.de

ANZEIGENVERKAUF:

Gitta Lemke, Telefon 0511 8550-2648, lemke@schluetersche.de
Tanja Ehlerding, Telefon 0511 8550-2647, ehlerding@schluetersche.de
Christian Welc, Telefon 0511 8550-2643, welc@schluetersche.de

DRUCKUNTERLAGEN:

anzeigendaten-bfp@schluetersche.de
Tel. 0511 8550-2625, Fax 0511 8550-2401

PRODUCING: Tom Kaldewey

VERTRIEB/ABONNEMENT-SERVICE:

Telefon 0511 8550-2636, Telefax 0511 8550-2405
vertrieb@schluetersche.de

ERSCHEINUNGSWEISE: 10 x jährlich

BEZUGSPREISE:

Inland: jährlich € 30,- inkl. Versandgebühren, inkl. MwSt.
Ausland: jährlich € 30,- zuzüglich € 21,- Versandgebühren
Einzelheft € 4,- inkl. MwSt. zuzüglich Versandgebühren
(EU-Steuerregelung wird berücksichtigt)

BANKVERBINDUNG:

Sparkasse Hannover (BLZ 250 501 80), Kto. 101 99 00

GERICHTSSTAND UND ERFÜLLUNGORT: Hannover

DRUCK:

CW Niemeyer Druck GmbH, Böcklerstraße 13, 31789 Hameln/Wangelist

Derzeit gültige Preisliste: Nr. 29

Nachdruck nur mit Genehmigung des Verlages unter ausführlicher Quellenangabe gestattet. Gezeichnete Artikel decken sich nicht unbedingt mit der Meinung der Redaktion. Für unverlangt eingesandte Manuskripte haftet der Verlag nicht.



Angeschlossen der Informationsgemeinschaft zur Feststellung der Verbreitung von Werbeträgern (IVW).

Die Titel des Verlagsbereichs KFZ-Medien im Überblick:

- | | |
|-----------------------------|--|
| ■ amz – auto motor zubehör | ■ www.amz.de |
| ■ bfp fuhrpark + management | ■ www.fuhrpark.de |
| ■ NKWpartner | ■ www.NKWpartner.de |

Ausgabe 10-2010

Anzeigenschluss: 09.09.2010

Erscheinungstermin: 04.10.2010



Praxiswissen für Fuhrparkmanager

Seminare, die sich auszahlen



Für Fuhrparkmanager

Zertifizierter Fuhrparkmanager

Kompakt: 5 Bausteine inkl. Zertifizierung und Tutorenbetreuung
Kompetent: Nur dta-zertifizierte Fachtrainer
Konzept: Seit mehr als 9 Jahren bewährtes Seminarkonzept

Hannover:

Baustein 1 04.-05.10.2010
Baustein 2 08.-10.11.2010
Baustein 3 06.-07.12.2010

Baustein 4 12.-14.01.2011
Baustein 5 14.-15.03.2011

Schon über
300
Absolventen
seit 2001



Für Großkundenberater

Zertifizierter Fuhrparkmanagementberater

Termine auf Anfrage!

Die Ausbildung für Großkundenbetreuer bei Autoherstellern,
Autohändlern und Fuhrparkdienstleistern

Schon über
200
Teilnehmer

Einzel-Seminare

Fuhrparkrecht (Basisseminar)

01.-02.09.2010 Hannover
21.-22.09.2010 Ratingen (bei Düsseldorf)

Fuhrparkmanagement Compact

16.-17.09.2010 Hannover

Leasing und Full-Service-Leasing

01.-02.11.2010 Hannover

Lenk- und Ruhezeiten/Digitaler Tachograph im Transporter-Fuhrpark

– Rechtliche Grundlagen und praktische Umsetzung

11.-12.11.2010 Bensheim

Ladungssicherung im Transporter-Fuhrpark

– Rechtliche Grundlagen und praktische Umsetzung

09.-10.12.2010 Frankfurt

NEU! Update-Seminar für Zertifizierte Fuhrparkmanager/innen

28.-29.10.2010 Bensheim

NEU! Dienstwagen statt Gehalt und Green Fleet im Fuhrparkmanagement

Termine auf Anfrage!

Schon über
1.000
Teilnehmer
seit 2001



Weitere Infos:

Hotline:
06131 62776-16
oder unter
www.fuhrpark.de



Die bfp-AKADEMIE wird unterstützt von:



ROLAND



DA KOMMEN SOGAR CONTROLLER INS SCHWÄRMEN.



CITROËN empfiehlt TOTAL

CITROËN C5 TOURER HDI 110 FAP
BUSINESS CLASSEASY
BUSINESS
LEASING€ 289,-
MTL. RATE ZZGL. MWST.*

DER CITROËN C5. BUSINESS AS UNUSAL.

Was den einen freut, ist des anderen Vergnügen – das gilt zumindest für den CITROËN C5. Denn dynamisches Design, innovative Technologie und höchsten Komfort gibt es dank Easy Business Leasing jetzt zu besonders günstigen Konditionen. Besonders kosteneffizient sind auch die sparsamen HDi-Motoren. Am besten, Sie überzeugen sich selbst – bei einer ausgiebigen Probefahrt. Kostenlose **Hotline: 08 00/5 55 05 05**.

CRÉATIVE TECHNOLOGIE



*Unverbindliches Kilometer-Leasingangebot der CITROËN BANK für den CITROËN C5 TOURER HDi 110 FAP Business Class für Gewerbetreibende zzgl. MwSt. und Überführungs- und Zulassungskosten. Gültig für bis zum 31.10.2010 abgeschlossene Leasingverträge für das ausgewiesene Modell, ohne Anzahlung, Laufzeit 36 Monate, Laufleistung/Jahr: 20.000 km. Bei allen teilnehmenden CITROËN Vertragshändlern. Abb. zeigt evtl. Sonderausstattung.

Kraftstoffverbrauch innerorts 6,5 l/100 km, außerorts 4,4 l/100 km, kombiniert 5,2 l/100 km. CO₂-Emission kombiniert von 135 g/km. Angaben nach RL 80/1268/EWG.